Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»

Науково-практична конференція молодих учених

Актуальні проблеми сучасної наукової думки

14 листопада 2014 року
м. Київ

Актуальні проблеми сучасної наукової думки : матеріали Науково-практичної конференції молодих учених (Київ, 14 листопада 2014 року) / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2014. – 501 с.

Збірник містить матеріали доповідей учасників Науково-практичної конференції молодих учених «Актуальні проблеми сучасної наукової думки», яка була проведена у Вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» 14 листопада 2014 року.

Тези опубліковані в авторській редакції

© колектив авторів, 2014
© ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2014

Зміст

СЕКЦІЯ 1
Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку в глобально-постіндустріальному середовищі

Бойко О.М.
Деякі проблеми законодавчого забезпечення створення нових форм підтримки інноваційної діяльності в Україні 15

Ангічанова Т.В.
Формування індивідуальності бренду 18

Балюк Д.О.
GPS технології геоінформаційної системи екологічного моніторингу 20

Боримський С.О.
Проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів в контексті економічної глобалізації 21

Буряк О.М.
Проблеми підвищення ефективності підприємства 23

Власенко А.О.
Сутність та функції бренд-іміджу та репутаційної складової компанії 26

Волківська О.В.
Фінансово-економічні проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств України 29

Гальченко К.С.
Механізм залучення інвестицій на підприємства та формування стратегії інвестиційної діяльності підприємств 31

Давиденко Л.В.
Методичні аспекти внутрішнього маркетингу 34

Даценко Ю.М.
Європейські стандарти з підвищення рівня життя громадян регіону 36

Єлісеєв Ю.Ю.
Кадрова політика підприємства та напрямки її розвитку 38

Коваленко В.В.
Теоретичні аспекти кон,юктури товарного ринку в системі маркетингу 40

Комах Н.В.
Види конкурентної боротьби підприємств 42

Лотарев А.Г.
Сущность инноваций и роль государства в социо-эколого-экономическом росте страны 45

Марченко Ю.О.
Впровадження сучасних інструментів стратегічного управління підприємством 47

Поліщук А.О.
Регіональна інтелектуалізована система екологічного моніторингу 49

Сахарук М.В.
Роль інформаційних технологій в економічному просторі 50

Слюсар А.А.
Перспективи розвитку конкуренції в Україні 53

Снігір О.І.
Деструктивні і конструктивні аспекти економічної кризи 55

Соловйов М.В.
Національна система екологічного моніторингу України 57

Стеценко А.Ю.
Особенности реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии 58

Стрільчук О.С.
Особливості формування товарної стратегії підприємства 60

Танасов Е.В.
Роль внешнеторговых операций предприятия в формировании
новой модели международного бизнеса 62

Терешкова Н.О.
Внешняя трудовая миграция населения Украины и проблемы её регулирования 64

Чорногрицька В.М.
Маркетингова цінова політика та шляхи її вдосконалення 66

Шайдоров О.І.
Причини та наслідки функціонування тіньового сектора в економіці 68

Шапоренко Д.Е.
Механізм управління регіональним ринком праці 71

Шатайло Є.А.
Конкурентна політика держави як фактор впливу на ефективність окремого підприємства 73

Шерстов В.С.
Антикорупційна стратегія в Україні 75

СЕКЦІЯ 2
Забезпечення економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності в умовах євроінтеграції

Алькема В.Г.
Спільне і відмінне в абстракціях «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності» 78

Приходченко Т.А.
Поліпшення умов ведення бізнесу в Україні 80

Asare Joseph
Client oriented price policy as instrument of economic security 82

Больботенко І.В.
Оцінка рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності
з позиції впливу зацікавлених сторін 84

Борисова О.О.
Дуальний вплив інноваційних перетворень в економіці
на економічну безпеку підприємств сфери ресторанного бізнесу 87

Деденко Л.В.
Оцінка фінансової безпеки підприємства 89

Дубиківський С.Л.
Особливості забезпечення економічної безпеки країн з розвиненою інформаційною економікою 91

Замишляк О.І.
Інформаційна безпека підприємства 92

Клименко А.П.
Портфельный анализ в маркетинговой деятельности предприятия 94

Кудак В.М.
Питання фінансово-економічної безпеки у розвитку страхових компаній України в умовах євроінтеграції 96

Ладчук О.С.
Підходи до економічної категорії «Економічна безпека» 98

Лічман Т.В.
Європейський досвід організації захисту комерційної таємниці 101

Микитюк О.Л.
Система ризик-менеджменту, як джерело забезпечення економічної безпеки лізингової компанії в умовах європейської інтеграції 103

Михайлюк Р.О.
Стратегія безпеки зовнішньої діяльності підприємства 106

Музам Джон Тебох
Evaluating Sustainable Development in Small and Medium Size Enterprises 108

Никишин Е.В.
Развитие продовольственной самообеспеченности регионов – путь к экономической безопасности страны 110

Піщева А.В.
Захист інтелектуальної власності при венчурному інвестуванні фармацевтичних підприємств та вплив на економічну безпеку підприємства 113

Поскрипко Ю.А.
Методичні піходи до оцінки ефективності впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки підприємств 115

Постоєв А.Є.
Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи 117

Ромашко О.М.
Організація обліку витрат як складова фінансової безпеки промислового підприємства 119

Сич А.С.
Забезпечення безпеки діяльності банку на фондовому ринку 121

Снігир А.В.
Механізм забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств в розрізі їх взаємодії 123

Солоніна Д.Б.
Банківська безпека 126

Стеценко І.В.
Проблеми та методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства 128

Сугак Т.О.
Бухгалтерський облік в системі економічної безпеки підприємств 131

Сушкова Ю.В.
Особливості вимірювання справедливої вартості нематеріальних активів як запорука економічної безпеки підприємства 133

Чернишенко А. Ю.
Підходи до терміну «фінансової безпеки підприємства» 135

СЕКЦІЯ 3
Фінансова політика держави в умовах євроінтеграції

Сова О.Ю.
Регулювання регресних вимог на страховому ринку України 138

Андріяк А.П.
Управління дефіцитом бюджету в умовах євроінтеграції 140
Багалій Г.В.
Зарубіжний досвід банківського обслуговуваня фІзичних осіб 142
Білик К.М.
Недержавне пенсійне забезпечення в умовах євроінтеграції 145
Богатиренко Я.С.
Проблеми реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції 148
Бойко І.В.
Міжнародна маркетингова стратегія підприємства по просуванню продукції на цільові ринки 151
Бондаренко А.С.
Зарубіжні моделі визначення кредитоспроможності позичальника 153
Братиця Є.Г.
Оцінка та основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства
при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності 155
Вершиніна В.В.
Вплив прямого оподаткування на інвестиційну діяльність в Україні 157
Гомонай О.В.
Незалежність аудитора як складова професійної етики 160
Єщенко Г.Ю.
Логістичні аспекти стратегічного планування 162
Йотка А.М.
Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності управління підприємством 164
Кібітлевська І.С.
Управління активами підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід 166
Коляда С.М.
Проблема застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні 168
Коневцев О.В.
Банківський капітал: зарубіжний досвід, стан та перспективи розвитку в Україні 171
Конєва Т.Ю.
Банківська система в умовах євроінтеграції 173
Коновал А.А.
Фінансова безпека держави в контексті європейської інтеграції 175
Кошель О.В.
Банківська діяльність на ринку фінансових послуг 177
Кужель О.О.
Європейський ринок електронних грошей 179
Куштан І.В.
Світовий досвід організації та регулювання фондового ринку 181
Лемішко А.О.
Управління витратами ресурсів в ланцюгу поставок виробничого підприємства 184
Літвікова М.
Оцінка вартості банківського бізнесу: зарубіжний досвід 187
Мачульська А.Ф.
Банківська система України в умовах євроінтеграції 190
Мельник А.О.
Оцінка кредитоспроможності підприємства в умовах євроінтеграції банківської системи України .. 192

Мешкова Т.Ю.
Стратегія виходу українських підприємств на міжнародні ринки цінних паперів 195

Недобитюк Г.М.
Управління адаптацією логістичної системи виробничого підприємства
до змін зовнішнього середовища 197

Новицька І.П.
Підвищення ефективності управління експортно-імпортною діяльністю
на промислових підприємствах 199

Олійник Д.О.
Зарубіжний досвід організації процесу кредитування 201

Осіпчук Д.О.
Комерційні банки: їх роль та значення в ринковій економіці 204

Пахомкіна І.Д.
Розвиток світового фінансовго ринку в умовах глобалізації 206

Руснак О.В.
Управління фінансовими ресурсами підприємства 208

Рябокрис К.І.
Сучасні підходи до регіональної політики України у напрямку євроінтеграції 211

Рябошапко В.М.
Особливості формування та використання коштів місцевих бюджетів України
у контексті досвіду зарубіжних країн 213

Сабеніна С.К.
Розвиток малого та середнього підприємництва в євроінтеграції 216

Сінько Я.Р.
Вітчизняні та європейські підходи до оцінки фінансової стійкості страховика 218

Собченко П.А.
Проблеми розвитку фондового ринку України 221

Сова М.В.
Управління інвестиційною діяльністю підприємства 223

Созінова Є.А.
Основні критерії визначення ефективності та результативності дистриб'ютерських компаній 226

Столярчук Т.Ю.
Аналіз впливу євроінтеграції на банківські установи України 229

Тидір С.М.
Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом
України шляхом використання зарубіжного досвіду 231

Ткачук І.О.
Податковий контроль: проблеми формування фіскального партнерства 234

Турчин Л.М.
Зарубіжний досвід організації ринку банківських послуг: стан та перспективи розвитку 237

Федченко О.О.
Світовий досвід використання банківських платіжних карток в Україні 239

Фрусевич М.А.
Регулювання грошового обігу в європейських країнах 241

Черновол О.П.
Система державного контролю за виконанням бюджету в Україні 243

Чертенко М.А.
Валютний ринок України на шляху євроінтеграції 245

Шпілер Ю.С.
Страховий ринок України в умовах євроінтеграції 247

Шуневич А.С.
Вдосконалення засад формування дохідної частини Державного бюджету України
в умовах інтеграції до Європейського Союзу 249

Шуневич С.С.
Удосконаленням монетарної політики держави в умовах інтеграції України
до Європейського Союзу 252

Якименко І.П.
Європейський досвід пенсійного забезпечення населення *255*

СЕКЦІЯ 4
Управління проектами і програмами проектноорієнтованого бізнесу

Іваненко Т.В.
Прийняття багатокритеріального інвестиційного рішення 258

Хрутьба В.О.
Особливості управління екологічними проектами і програмами 261

Борисова Н.І.
Ієрархічна структура ризиків проектів альтернативної енергетики..... 264

Борулько Н.А.
Непрерывность, как индикатор эффективности управления проектами
в условиях повышенного риска 267

Відайко А.С.
Управління комплесом маркетингу в сфері послуг 269

Давиденко Л.В.
Методичні аспекти внутрішнього маркетингу 271

George Kissi Duodu
Effective stakeholders management in construction projects in Ghana 273

Кузьмінська Ю. М.
Огляд методів управління креативністю команди проекту 275

Ладний М.О.
Publik relations у системі маркетингових комунікацій 277

Momoh Junior Mansaray
A focuse guide on how to manage a project team 279

Меленівська Я.В.
Управління знаннями в проектах 281

Онищенко І.І.
Ієрархічна структура ризиків ІТ-проекту 284

Osakwe Ikenna
Environmental peculiarities of implementing scientific and research projects in different world regions.... 287

Романів Т.В.
Математичне представлення моделей для подолання комунікаційних бар'єрів
в складних проектах 289

Рудницкий С.И.
Концептуальный анализ запросов на изменения в процессе управления конфигурацией проекта 291

Соколова О.Г.
Лісовідновлення та лісорозведення в умовах карпат на засадах екологічно-орієнтованого лісівництва 293

Сом М.Г.
Аналіз кон,юктури товарного ринку 295

Umeh uche adaeze
Instructional guide that can improve the teaching and learning of mathematics in primary school 297

Шляхтиченко Д.А.
Організація та удосконалення маркетінгової діяльності підприємства 299

СЕКЦІЯ 5
Сучасні інноваційні технології менеджменту та освіти

Федорак В.І.
Управління інноваційно-інвестиційними процесами аграрних підприємств на регіональному рівні 302

Яценко В.С.
Розробка системи управління курсом «Сільський (зелений) туризм» на основі використання платформи дистанційного навчання Moodle» 304

Бережна І.М.
Теоретичні аспекти визначення поняття маркетингової товарної інноваційної політики 306

Божан Т.Ю.
Механізм реалізації інноваційних проектів транспортно-експедиційних компаній 309

Бурдель Ю.С.
Упаковка товару як ефективний інструмент маркетингу 309

Буряк О.В.
Здійснення правової освіти у системі загальноосвітньої школи в Україні 313

Ван Ли Тао
Как я собираюсь покорять рынок медицинских услуг Украины 315

Віхренко М.В.
Особливості маркетингу інновацій фармацевтичної компанії 317

Возруд Я.М.
Шляхи удосконалення маркетингу міст 320

Гондурак В.Ф.
Інноваційний менеджмент як інструмент розвитку промислових підприємств 322

Грегірчак В.М.
Стратегічне управління інноваційними процесами лісомисливських господарств 324

Іванова І.Е.
Оптимізація стратегії закупівель вітчизняного дистрібютора в ланцюгу поставок 326

Карапетян А.О.
Маркетинг освітніх послуг як інструмент державного стимулювання позабюджетного фінансування ВНЗ 329

Коченко О.М.
Використання технологій інноваційного менеджменту на ринку нерухомості 331

Крутьков Д.Є.
Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів підприємства 333

Лапада М.Х.
Шляхи розвитку партнерських відносин із роботодавцями 335

Лихач Н.М.
Інвестування інноваційної діяльності агропромислового підприємства 337

Лучецький М.П.
Управління конкурентоспроможністю ТК «Буковель» 339

Лучецький П.В.
Оцінка інноваційного потенціалу підприємства з виробництва будівельних матеріалів 341

Пазєєва Г.М.
Алгоритм транспортно-експедиційної діяльності сучасних логістичних компаній 344

Супрун І.В.
Удосконалення сучасної управлінської системи дошкільних навчальних закладів
в Україні при впровадженні інновацій освітніх послуг 347

Холоденко О.С.
Управління логістичними витратами підприємства з використанням концепції «Lean production» ... 349

Шакалець Б. Б.
Нові методи управління персоналом 351

СЕКЦІЯ 6
Соціально-психологічні аспекти сучасної наукової думки

Паращенко Л.І.
Соціально-психологічні аспекти розвитку громадянських компетентностей
державних службовців..... 354

Сингаївська І.В.
Аналіз досліджень зарубіжних психологів з проблеми професійної успішності 356

Корсакевич В.В.
Філософія освіти дорослих 358

Дектярьова Т.В.
Сучасні акпекти вивчення питання безпеки освітнього середовища вищих навчальних закладів 363

Наконечна Н.В.
Діагностика корпоративної (організаційної) культури навчального закладу:
теоретико-методологічний аспект 365

Омельченко Н.О.
Оцінка ефективності коучингу як технології розвитку управлінської компетентності 368

Петрова Л.Г.
Результати дослідження задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу 371

Савченко В.С.
Психологія особистості, яка скоїла злочин у сфері використання комп,ютерних технологій..... 373

Сорока І.А.
Практичні рекомендації щодо профілактики конфліктів у педагогічному колективі ВНЗ..... 376

Тесленко В.М.
Сучасні ноу-хау діагностики та профілактика синдрому «професійного вигорання»..... 378

Тюріна В.А.
Психологічні умови розвитку конкурентноздібності персоналу організації
в системі роботи з кадрами 380

Фільковська Л.В.
Індивідуально-психологічні відмінності прояву комунікативних якостей в юнацькому віці 381

Шкварчук А.В.
Вплив індивідуально-психологічних особливостей на стилі спілкування у старшокласників 383

Ястребов О.
Психологічні особливості комунікації у соціальних мережах 385

СЕКЦІЯ 7
Тенденції розвитку політичної науки у XXI столітті

Картунов О.В.
Становлення і розвиток методології наукових досліджень як окремого наукового напрямку..... 389

Маруховська-Картунова О.О.
Актуалізація функцій етнополітичної конфліктології та доцільність її легітимації
як науки і навчальної дисципліни..... 391

Маруховський О.О.
Зародження та становлення нової науки про «суспільство знань» («knowledge society») 393

Терещук В.І.
Трансформація домену влади держави під впливом ІКТ..... 395

Трухачов О.І.
Нова якість масових інформаційно-комунікаційних технологій у політичних комунікаціях
інформаційного суспільства..... 397

Далявська Т.П.
Тенденції дослідження визнання/невизнання нових державоподібних утворень..... 399

Доценко В. І.
Політика РФ щодо надання статусу ЗМІ інтернет-виданням 402

Іванченко І.В.
Переваги використання політичними партіями соціальних мереж 405

Мамай Ю.В.
Інформаційна війна Росії проти України в контексті політичної кризи в Україні 2013-2014 рр. 407

Матвєєва А.Ю.
Місце кібербезпеки в інформаційній політиці КНР 409

Мурса Е.
Culture of peace concept – theoretical and historical aspects..... 411

Наумець В.А.
Використання інтернет-технологій у політичній діяльності Барака Обами 413

Непоп Л.
Методологічні підходи ЄС до ведення візових діалогів 415

Салманов Афган Фаганов
Головні пріоритети зовнішньої політики Азербайджану постсоціалістичної доби..... 418

Ситник А.О.
Політика національного брендингу у туристичній сфері Австралії..... 420

Терещук М.І.
Політика національного брендингу як інструмент реалізації
національних інтересів на міжнародній арені..... 423

Федорович Ю.Б.
Національний бренд США як складова іміджу країни 425

СЕКЦІЯ 8
Історичні та філософські погляди на розвиток державотворчих процесів

Бєлкін М.Л.
Єдність правозастосування у світі: антропологічний вимір 428

Вишиванюк О.Г.
Українські політичні партії Галичини та Буковини (кінець XIX – початок XX століть):
витоки і організаційні засади 430

Француз-Яковець Т.А.
Роль і місце парламенту в державно-правовому процесі України 430

Баликін І.І.
Перші результати анкетування «Національна політика органів радянської влади
в Донбасі (1943-1982 рр.)» 434

Баликіна Л.І.
Розвиток парламентаризму в Україні та Республіці Білорусь: основні порівняльні аспекти 437

Главацька М.А.
Верховна Рада України та інші суб'єкти системи державної влади:
конституційні основи взаємовідносин 439

Горбаченко О.В.
Козацьке звичаєве право 441

Карапетян О.Р.
Застосування ювенальної юстиції в Україні 443

Кулініч К.С.
Характеристика української сучасної держави 445

Пижов О.М.
Особливості сучасного стану формування Верховної Ради України, як вищого органу
законодавчої влади в країні в 2014 році 448

Проців Н.І.
Перспективи реалізаії міжнародних стандартів незалежності суддів в Україні 450

Рибак І.В., Полтавцева К.О.
Історичні витоки сучасної суспільно-політичної кризи в Україні: спроби аналізу 453

Тихоненко Ю.К.
Діяльність ОУН УПА на Київщині (1941-1945 рік) 456

Халімовська М.С.
Державотворчі процеси в Україні 1991-2001 років 458

Ходенко І.М.
Вдосконалення діяльності законодавчої гілки влади в умовах парламентської реформи 461

Цьомра В.Ю.
Сучасні питання правосуб'єктності юридичних осіб та римське право
(історико-правовий аспект) 463

СЕКЦІЯ 9
Комерціалізація результатів господарської наукової та науково-технічної діяльності

Баран С.О.
Альтернативні шляхи вирішення господарських спорів 466

Корольова В.В.
Особливості здійснення господарської діяльності в санітарно-захисних
та інших охоронних зонах, на територіях і об'єктах, що особливо охороняються 468

Тарасова І.В.
Проблемні питання справ приватного обвинувачення в кримінальному проваджені України 471

Баран В.М.
Правові особливості речових доказів в господарському процесі 473

Бондар А.А.
Правове регулювання права інтелектуальної власності на наукове відкриття 476

Курінна І.М.
Кримінальна відповідальність за порушення авторського права і суміжних прав 478

Мегдиник Л.М.
Історико-правові засади діяльності та перспективи розвитку кооперацій в Україні 481

Павленко М.А.
Адаптація українського антимонопольного законодавства до конкурентого права ЄС 484

Студзінський М.Ю.
Класифікація речових прав у сучасній теорії права 487

Черновол О.П.
Господарський договір у сучасних умовах господарювання 489

Черновол О.П.
Механізм правового забезпечення процедури відчуження майнових прав
суб'єктів інтелектуальної власності 491

Шеляженко Ю.В.
Стратегія-2020 Президента України Петра Порошенка: конституційно-правовий аспект 493

Шемякіна О.О.
Діяльність організацій колективного управління майновими правами
суб'єктів авторського права і суміжних прав 496

Мельник Н.
Преподаватель-менеджер и стили руководства в образовании 498

СЕКЦІЯ 1

Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку в глобально-постіндустріальному середовищі

Бойко О.М.
к.е.н., с.н.с.,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Деякі проблеми законодавчого забезпечення створення нових форм підтримки інноваційної діяльності в Україні

Проаналізовано проблеми нормативно-правового забезпечення відносно створення нових форм підтримки інноваційної діяльності в Україні, зокрема на прикладі створення та розвитку індустріальних парків.

Важливим критерієм для інвесторів є наявність стабільної, ефективної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала прозорість, демократичність, законність, простоту, швидкість доступу відповідних суб´єктів до набуття прав на земельні ділянки для промислових потреб. У законодавстві зарубіжних країн прописані механізми стимулювання залучення інвестицій в освоєння земельних ділянок для створення індустріальних парків.

В Україні питання щодо визначення правового режиму земельних ділянок для індустріальних парків, набуття і реалізації прав на земельні ділянки вирішуються відповідно до вимог чинного «Земельного Кодексу України», інших законодавчих та нормативних актів з питань будівництва, природокористування, екології, які не створюють передумов для швидкого освоєння таких ділянок та вирішення інших соціально-економічних, демографічних, екологічних, фінансових проблем мономіст та регіонів, особливо старопромислових. Згідно з п. 1. Ст. 66. «Землі промисловості». «Земельного кодексу України» до земель промисловості «належать землі, надані для розміщення та експлуатації основних, підсобних і допоміжних будівель та споруд промислових, гірничодобувних, транспортних та інших підприємств, їх під'їзних шляхів, інженерних мереж, адміністративно-побутових будівель, інших споруд» [1]. Таке тлумачення стосується лише окремого підприємства і не сприяє відведенню певного масиву землі для декількох підприємств, розташованих в індустріальному парку під керуванням девелопера. Оскільки створення і функціонування індустріальних парків має на меті залучення інвестицій у розвиток промисловості, то визначення правового режиму земель для таких потреб має здійснюватися з урахуванням конституційних засад щодо набуття і реалізації прав на землю, раціонального використання та охорони земель, забезпечення громадянам права на екологічну безпеку, а також з додержанням загальних законодавчих імперативів щодо використання та охорони земель промислового призначення. Зокрема, на основі аналізу норм «Земельного Кодексу України» (Ст. 65-66), законодавства про приватизацію майна, норм чинного екологічного законодавства визначено такі основні особливості правового режиму земель промисловості: «а) можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності; б) розміри земельних ділянок, що надаються для зазначених цілей, визначаються відповідно до затверджених в установленому порядку державних норм і проектної документації, а відведення земельних ділянок здійснюється з урахуванням черговості їх освоєння; в) надання земельних ділянок для потреб, пов´язаних з користуванням надрами, проводиться після оформлення в установленому порядку прав користування надрами і відновлення земель згідно із затвердженим проектом рекультивації на раніше відпрацьованих площах у встановлені строки; г) порядок використання земель промисловості та іншого призначення встановлюється законом; ґ) земельні ділянки

промислових підприємств можуть бути розташовані як у межах, так і за межами населених пунктів; д) використання земель промисловості обмежується санітарно-епідеміологічними та екологічними вимогами; е) земельні ділянки промислових підприємств загальнодержавної власності підлягають приватизації разом із земельними ділянками, на яких вони розташовані» [1].

Вищезазначені законодавчі вимоги щодо земель промисловості є загальними і обов´язковими для визначення правового режиму земель індустріальних (промислових) парків та промислових зон. Водночас правове становище та організаційно-правові форми індустріальних (промислових) парків зумовлюють прояв певних особливостей щодо визначення юридичної моделі регулювання земельних відносин у разі залучення інвестицій для створення промислових парків.

У Законі України «Про індустріальні парки» встановлені особливості правового режиму земель промисловості під використання в якості промислових зон з розташованими на їх території індустріальними парками. Згідно даного Закону, земельні ділянки, які відведено під створення та функціонування індустріального парку, можуть розташовуватися у межах населеного пункту (або поза межами) та повинні відповідати певним вимогам. Зокрема у Ст. 8. Вимоги до земельної ділянки у межах індустріального парку Закону України «Про індустріальні парки» зазначено, що «1) земельна ділянка повинна належати до земель промисловості; 2) бути придатною для промислового використання з урахуванням умов та обмежень, встановлених відповідною містобудівною документацією; 3) площа земельної ділянки або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 15 гектарів та не більше 700 гектарів» [2; 3]. Це зазначено і в Ст. 66.1. «Землі індустріальних парків» «Земельного кодексу України» [1]. Згідно Закону України «Про індустріальні парки», зокрема в Ст. 5. «Право на створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності», Ст. 6. «Право на створення індустріальних парків на землях приватної власності» та Ст. 7. «Особливості створення індустріальних парків» на орендованих землях індустріальний парк створюється на земельних ділянках, що належать до державної, комунальної, приватної власності та на орендованих землях. Право на створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності мають центральні та місцеві органи державної влади, органи місцевого самоврядування, які за законом наділені повноваженнями розпорядження землею, а на землях приватної власності – господарські товариства, фізичні особи-підприємці, які є власниками земельних ділянок, які відповідно до цього закону відповідають вимогам щодо використання їх для індустріального парку [2-6]. Передбачається визначення правового становища органів державної влади та місцевого самоврядування і суб'єктів господарської діяльності як ініціаторів створення індустріальних парків на землях державної, комунальної та приватної власності; закріплення правового статусу керуючої компанії і учасників господарської діяльності території індустріального парку; врегулювання суспільних відносин між ініціаторами, керуючою компанією, учасниками індустріального парку тощо.

Державне стимулювання створення та розвитку індустріальних парків, зокрема на етапі його облаштування, згідно Закону України «Про індустріальні парки», може здійснюватись за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів та з інших джерел, не заборонених законодавством. Про це свідчить Ст. 34 даного Закону щодо «державної підтримки облаштування індустріальних парків» [2]. Проте вона також містить пункт, у якому зазначено, що з метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків керуючим компаніям та ініціаторам створення – суб’єктам господарювання за рахунок коштів, передбачених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, надаються безвідсоткові кредити (позики), цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків. На нашу думку, даний пункт можна було б доповнити умовою щодо здійснення контролю за використанням державних коштів, оскільки у законопроекті не передбачені заходи контролю керуючих компаній щодо обсягу отриманих ними пільг та преференцій, фінансових та економічних показників своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Земельний кодекс України [Електроний ресурс]: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 2768-14

2. Закон України від 21.06.2012р. № 5018-VI «Про індустріальні парки» [Електроний ресурс]: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17

3. Создание и функционирование индустриальных парков: основные положения Закона [Электронный ресурс]: http://uaport.net/news/ua/t/1203/22/2742308

4. Гриньов Б.В., Гусев В.А. Аналізуємо проект нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність» [Електроний ресурс]: http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/05/statjya1.pdf

5. Новости индустриального парка [Электронный ресурс]: www.industrialpark.com.ua/rus/news/?id=1108&h

6. Незабаром запрацюють індустріальні парки [Електроний ресурс]: http://www.mediastar.net.ua/32162-nezabarom-zapracyuyut-ndustraln-parki.html

Ангічанова Т.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терон І.В., к.е.н., доц.

Формування індивідуальності бренду

В публікації викладено значення формування бренду в сучасній економіці як важливого чинника забезпечення конкурентоспроможності як товару, так і компанії в цілому. Визначено сутність індивідуальності бренду, розкрито її складові.

Сучасна економіка характеризується зростанням пропозиції різноманітних товарних марок у відповідь на урізноманітнення потреб споживачів та підвищення їх вимог до товарів, представлених на різних сегментах ринку. За таких умов все більш важливим і необхідним стає уміння виділитися серед конкурентів, показати свої відмінності, і ключовий маркетинговий засіб цього – це формування бренду та його індивідуальності як основи забезпечення лояльності споживачів, сталих обсягів продажів та зміцнення становища компанії на ринку.

За визначенням Американської маркетингової асоціації, бренд – це назва, термін, знак, символ, рисунок або їх сполучення, які призначені для ідентифікації товарів або послуг постачальника та їх диференціації від товарів або послуг конкурентів [1, с. 417]. Такого ж висновку дійшли і вітчизняні дослідники О. Зозульов та Ю. Нестерова, стверджуючи, що бренд – це засіб вирізнення товару або групи товарів, що дозволяє власникові досягти бажаних конкурентних переваг на ринку [2].

Серед усього багатоманіття функцій бренду як складової активів компанії, проаналізованих у науковій літературі (зокрема [3-4]) доцільно виділити комунікаційну: формування і підтримка взаємовигідних відносин на міжсистемному рівні та налагодження комунікаційного зв'язку зі споживачем продукції, опосередковано формуючи звички та спосіб життя споживача. Тобто дуже важливо сформувати емоційне ставлення споживача до торгової марки на основі інформації, що подана брендом, а потім також створити позитивний зворотний зв’язок між брендом і споживачем.

Бренд, як правило, характеризують такі ознаки:

1. Функціональні. Цією ознакою характеризуються якісні властивості і призначення товару у змісті бренду.

2. Соціальні. При цій ознаці відіграє важливу роль торгова марка, яка символізує властивості товару і спрямування на задоволення потреб певної соціальної групи людей.

3. Індивідуальні. Саме за допомогою цієї ознаки ціннісні орієнтири бренду спрямовані на інтереси особистості.

4. Комунікабельність бренду. Ця ознака говорить про можливості торгової марки визивати у споживача емоції і на цьому формувати з ним взаємовідносини.

Необхідно відзначити, що ефективність просування бренду на ринку, як правило, залежить від того, чи правильно сформований символ бренду. Також необхідно підкреслити, що кожний бренд має свою індивідуальність, яка визначається оригінальним дизайном, яскравістю, унікальністю, компетентністю (авторитарними знаннями про товар, які свідчать про лідерство товару або компанії). Зазначені ознаки дозволять здійснювати аналіз та оцінку рекламних компаній, вивчати вплив індивідуальності на лояльність покупців стосовно торгової марки, а також розробляти новий імідж бренду. Отже, індивідуальність бренду виражається через його здатність формувати у споживачів емоціонально-раціональні почуття. Кращі концептуальні рішення індивідуальності брендів добре запам'ятовуються, диференціюються, наповнені зміс-

том, вони достовірні, стійкі, згинання та мають безсумнівною цінністю. Вони легко і швидко впізнаються в будь-яких країнах, незважаючи на відмінності культури і традицій.

Індивідуальність бренду – це потужний і повсюдно поширенний інструмент; це цінний актив, яким потрібно керувати, який треба плекати і посилювати, в який потрібно інвестувати. Яскрава індивідуальність постійно нагадує про сенс і значення бренду.

Структура індивідуальності бренду нагадує структуру планети. Індивідуальність може проявлятися на різних рівнях і в різних формах. Існють п'ять рівнів, вони цілком можуть бути зображені у вигляді системи концентричних кіл. У самому центрі – віра; і якщо вона є, то всі наступні рівні індивідуальнності вже багато в чому визначені. Друге коло – місія і слоган, який її виражає. Головною функцією слогана є відображення місії. Слоган допомагає місії матеріалізуватися. Третє коло – зовнішні риси бренду. Це може бути і упаковка, і назва, і персонаж, що втілює марку. Четверте коло – характер. Мається на увазі лексика і поведінка, тобто як розмовляти зі своїми споживачами. Манеру поведінки кожен бренд вибирає для себе сам. П'яте коло – стиль реклами. Його ніколи не пізно зробити упізнаваним, частково компенсувавши при цьому відсутність всіх перерахованих вище проявів індивідуальності. Структура бренду розкриває його індивідуальність, особливість та специфіку. Кожне коло викладає основну ідею бренду, сенс закладеного потенціалу.

Разом з тим, варто навести також перелік типових атрибутів індивідуальності бренду, на які спираються розробники індивідуальності бренду. Його вичерпно обґрунтувала авторитетний фахівець у сфері брендингу А.Уіллер [3-4]: бачення, сенс, автентичність, диференціація, стійкість, узгодженість, гнучкість, прихильність, цінність,

Кращі концепції брендів з'являються в організаціях, де є сильні лідери, які чітко формулюють своє бачення компанії і розповідають про нього при кожному зручному випадку. Такі керівники не шкодують часу на те, щоб розробити стратегію на майбутнє і мотивувати своїх підлеглих і клієнтів.

Невірно вважати, що управління системою забезпечення індивідуальності бренду – це право і первана винятково великих глобальних корпорацій, хоча таке завдання справді легше вирішувати, коли для кожного бренду є менеджер, який спеціально ним займається і несе за нього відповідальність. Головними факторами для організації є постійний моніторинг бренду, управління ним, турбота про те, щоб він відповідає центральній ідеї та стратегії діяльності компанії, увагу до тих засобів, які необхідні, щоб розвивати бренд.

Індивідуальність як символ корпоративної культури викликає гордість. Як символ майбутнього індивідуальність викликає довіру. Вона підвищує лояльність клієнтів, роблячи продукцію фірми знайомої для них і допомагаючи звернути увагу на інші види продукції фірми.

Індивідуальність бренду розглядається як стратегічний інструмент бизнесу, який допомагає добитися довіри і підвищити обізнаність споживачів. Вона розглядається як конкурентна перевага, яка може принести відчутні результати.

Індивідуальність охороняється авторським правом, реєструється, стає власністю і захищається. Вона може бути захищена на різних ринках – локальних або глобальних. Індивідуальність, відповідна кращим стандартам, вчить працівників і постачальників виконувати свої зобов'язання.

Індивідуальність створює додану вартість в маркетингу і комунікаціях.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – [12-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 816 с.

2. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5. – С. 44–49

3. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер ; [пер. с англ. Е. В. Виноградовой ; под общ. ред. В. Н. Домнина]. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.

4. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. А.Аакер, Э. Йохимшталлер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005.– 380 с.

5. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильних брендов / А. Уиллер. – М.: «Альпина Бизнес букс», 2004. – 260 с.

Балюк Д.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Кравченко Ю.В., доктор технічних наук, професор

GPS технології геоінформаційної системи екологічного моніторингу

В доповіді розглядаються проблемні питання щодо використання GPS технологій геоінформаційної системи екологічного моніторингу.

Запропоновано підхід щодо покращення ефективності використання GPS технологій в геоінформаційних системах (ГІС) екологічного моніторингу, який побудований на комплексному використанні геоінформаційної та навігаційної складових комплексу.

В сучасних умовах розвитку суспільства актуальні питання щодо покращення функціонування GPS технологій геоінформаційної системи екологічного моніторингу, як підсистеми глобальної системи екологічного моніторингу. У зв'язку із зростаючою вартістю землі і потребою у відповідних природних ресурсах, такі інструменти, як комп'ютерні геоінформаційні системи і системи управління ресурсами забезпечують механізм запису, зберігання і пошуку великих об'ємів географічних даних.

Проте, до тих пір, поки цей обширний об'єм пов'язаної із землею інформації не буде заснований на єдиній початковій системі координат, він може виявитися даремним, оскільки окремі частини не поєднуватимуться одна з іншою. Будь-яка інформація, яка відноситься до положення об'єкту у реальному світі, є, по суті, географічною. Необхідно задати загальну географічну основу, на якій може базуватися інформація про місцеположення об'єктів і пов'язати її з інформацією різних типів (тобто дані про володіння землею, про природні ресурси і політичні межі). GPS виявляється найбільш ефективним, точним і дешевим засобом створення такої основи. Будь-який з поширених методів GPS-зйомки можна використовувати для своєчасного створення і обслуговування даних в географічно прив'язаній базі даних, такій як ГІС.

Висновок. Таким чином, запропоновано підхід щодо комплексного використання апаратних і програмних засобів для взаємодії GPS технологій з ГІС, який значно покращує ефективність вирішення економічних та екологічних завдань.

Список використаних джерел:

1. Соловьев Ю. А. Системы спутниковой навигации. – М.: Эко-Трендз, 2000. – 270 с.
2. Кравченко Ю. В. Методология многокритериальной дискретной оптимизации сложных технических систем на матроидных структурах / Ю. В. Кравченко, В. В. Афанасьев // Збірник наукових праць ІПМ в Е ім. Г. Є. Пухова. – Вип. 22 – 1. – К. : ІПМЕ ім. Г. Є. Пухова – 2003. – С. 73 – 78.
3. Кравченко Ю. В. Применение метода последовательного увеличения ранга k-однородного матроида в задаче синтеза структуры псевдоспутниковой радионавигационной системы / Ю. В. Кравченко // Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. – К.: 2008. – №2(2). – С. 19 – 22.

Боримський С.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Черненко В.М., кандидат економічних наук, доцент

Проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів в контексті економічної глобалізації

Досліджено соціально-економічні та глобалізаційні процеси; процеси інтеграції та уніфікації; Державний фонд регіонального розвитку; асоціацію з ЄС; процеси глобалізації для України.

Дана проблема є актуальною для вивчення, адже соціально-економічний розвиток країни відіграє важливу роль у функціонуванні держави. Україна стає на новий шлях розвитку, що теж є не мало важливим фактором вивчення даної проблеми.

Соціально-економічні та глобалізаційні процеси є характерною ознакою сучасності. Глобалізаційні процеси потребують на даний час вирішення питань позитивного розвитку соціально-економічних стандартів на внутрішніх і зовнішніх просторах. Глобалізація на даний проміжок часу є однією з найвпливовіших сил розвитку, яка охоплює чималі сфери суспільного життя: економіку, політику, культуру і соціум в цілому.

Процес поступової економічної, політичної, культурної інтеграції та уніфікації призводить до зникнення певних перешкод між державами, що спрощує контактування між цими державами. Але зникнення цих перешкод зумовлюють і потребують інноваційних підходів формування державної економіки та політики. Для сучасного розвитку України потрібні відповідні умови для пошуку шляхів інтеграції у світову економіку, дослідження напрямків функціонування галузей та ринків, підвищення управління у регіонах в умовах глобалізації. На мою думку перший крок Україна у майбутньому розвитку соціально-економічних аспектів в умовах глобалізації зробила – це асоціація з Європейським Союзом. Це великий і відповідальний крок на шляху розвитку нашої країни і її регіонів. Це потребує багатьох економічних, політичних і культурних реформувань з нашої сторони. Але цей крок дасть багато нових можливостей у вище сказаних сферах.

Соціально-економічний розвиток є рушійною силою будь-якої держави на макроекономічному рівні. Для нормального функціонування даного аспекту потрібне сприяння по підтримці регіонального розвитку з боку держави. 7 жовтня Державний фонд регіонального розвитку взяв участь у проведенні конкурсу «Кращі практики місцевого самоврядування» у 2014 році, де були присутні представники Офісу Ради Європи, та керівники асоціацій органів місцевого самоврядування. Участь у даному конкурсі надає можливість органам місцевого самоврядування (регіонів) оцінити поточну діяльність, стан розвитку у порівнянні з іншими, набути нові знання і обмінятись досвідом, що теж не мало значить у даному аспекті розвитку. Також можна додати, що на соціально-економічний розвиток вплине розширення співпраці з ЄС за рахунок нових програм і стратегій. Для цього потрібно реалізувати спільні проекти для поетапної адаптації європейських реформ децентралізації на місцях.

На мою думку вище указані аспекти розвитку є одними з головних. Але для їх впровадження і нормального функціонування потрібно стабілізувати ситуацію в країні і її регіонах. Адже при такій ситуації, що є у нас в країні, запровадити реформування, чи (або) реаліза-

цію певних проектів, стратегій потребує немалих зусиль. Запровадження нових соціально-економічних проектів повинно стосуватись кожного регіону країни.

Глобалізаційні процеси дадуть змогу Україні по новому дивитись і розробити соціально-економічний розвиток країни і регіонів. Це відповідальний крок на шляху розвитку нашої країни, який дозволить ефективно використовувати важливий досвід Західних країн Європи. Можна сказати відбудеться перезавантаження соціально-економічної машини країни.

Список використаних джерел:

1. Полякова О.Ю., Шликова В.О. Моделювання змін зовнішньоторговельних зв'язків у контексті розширення Європейського Союзу/ Полякова О.Ю., Шликова В.О. // Проблеми економіки №1 2014. – [Електроний ресурс]. -: Режим доступу-: http://www.problecon.com/search/?qu=%D1%94%D1%81&x=12&y=6

2. Маруняк Є.О. Глобалізація та її вплив на розвиток регіонів України/ Маруняк Є.О. // Комітет з державних премій України в галузі науки і техніки //-[Електроний ресурс].-: Режим доступу-: http://www.kdpunt.gov.ua/work/tsikl-naukovikh-prats-globalizatsiya-ta-yiyi-vpliv-na-rozvitok-regioniv-ukrayini

3. Кращі практики місцевого самоврядування// Державний фонд регіонального розвитку// – [Електроний ресурс].-: Режим доступу-: http://municipal.gov.ua/news/show/id/1220

Буряк О.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Бучацький В.Й., кандидат економічних наук, доцент

Проблеми підвищення ефективності підприємства

У роботі розглянуто сучасний стан ефективності українських підприємств, досліджено зовнішні та внутрішні причини, що зумовлюють погіршення ефективності підприємств. Запропоновано напрями підвищення ефективності підприємств.

Поняття ефективності відбиває оцінку результативності діяльності підприємства, його прибуток, як джерело його власного розширеного відтворення, необхідного для створення конкурентних переваг, зміцнення його фінансового становища, задоволення інтересів всіх учасників бізнесу.

Про те, що в економіці України давно назріла проблема підвищення ефективності підприємства свідчать дані таблиці.

Таблиця

Динаміка чистого прибутку (збитку) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, в млн. грн.

	2010	2011	2012	2013	2014*
Усього	13906,1	67797,9	35067,3	-22494,7	-215545,6
сільське, лісове та рибне господарство	17170,5	25341,3	26787,2	15864,1	-470,5
промисловість	11594,7	31961,6	2592,4	-4535,2	-71872,7
будівництво	-5095,7	-4580,1	-1012,7	-6254,6	-1967,9
торгівля; ремонт	7547,4	12070,8	210,6	-16018,9	-43478,4
транспорт, складське господарство,	1348,7	2839,8	3127,7	168,9	-6410,6
організація харчування	-633,6	-692,4	-984,3	-1413,2	-2736,7
інформація та телекомунікації	2081,8	2068,6	3739,1	4814,0	-6077,8
фінансова та страхова діяльність	11145,0	7916,9	10769,4	5055,1	-8082,0
операції з нерухомим майном	-7172,5	-12852	-9338,0	-9036,9	-14149,4
професійна, наукова діяльність	-20279	8267,5	-1820,2	-7857,8	-57378,1
адміністративне обслуговування	-1802,8	-2490,7	3576,4	-1797,3	-1974,9
освіта	56,3	75,4	112,8	117,2	67,5
охорона здоров’я	-99,8	-218,0	-77,3	-150,9	-530,2
мистецтво, спорт, розваги	-1930,3	-1904,2	-2547,6	-1392,6	-425,5
надання інших видів послуг	-24,5	-6,4	-68,2	-56,6	-58,4

* І півріччя

Як бачимо з таблиці, упродовж останніх п’яти років спостерігається низхідна тенденція до зниження ефективності діяльності українських підприємств. З 2010 року спостерігається скорочення чистого прибутку підприємств. А в 2013 році взагалі підприємствами отримано збиток. Значно погіршилася ситуація в 2014 році – за І півріччя отримано збиток що майже відповідає річним значенням минулого року.

І хоча більшість підприємств залишаються прибутковими, зростає негативний фінансовий результат від діяльності підприємств, які одержують збиток (рис.).

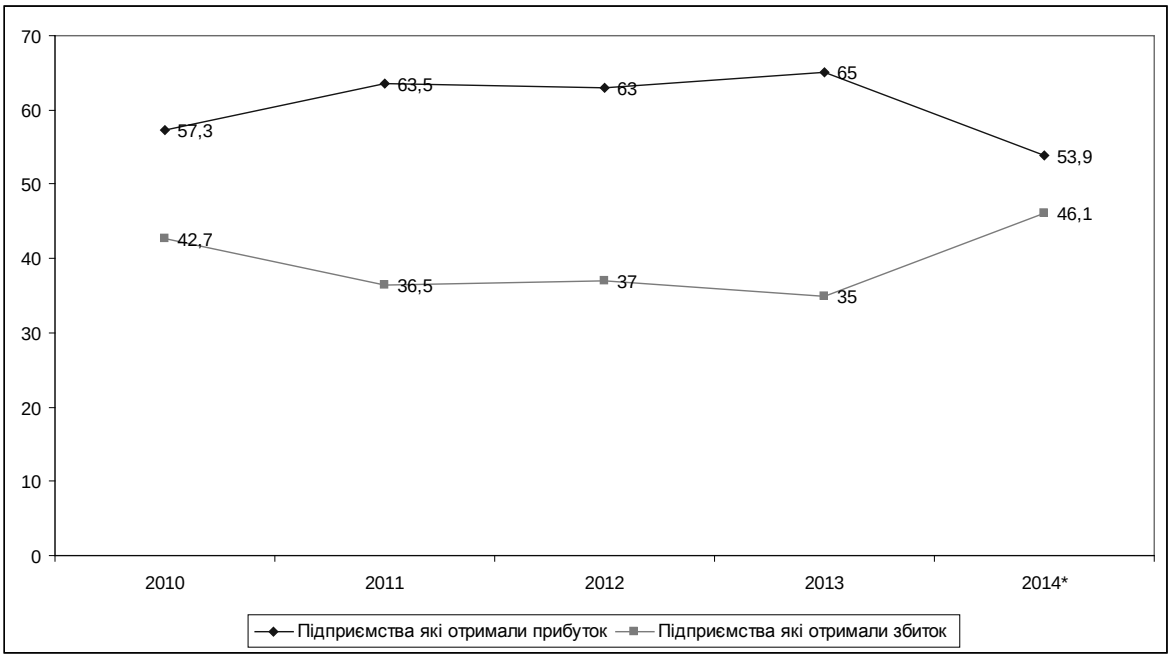


Рис. Показники внутрішньої ефективності підприємств, %

Зростання негативного результату діяльності вітчизняних підприємств можна пояснити впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, таких як низька ефективність роботи, відсутність дієвих стимулів підприємницької діяльності, значні структурні диспропорції в економіці, інфляційні процеси, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках. Крім того, значний вплив на негативні результати 2014 року мали анексія Криму та події на сході. В найближчому часі всі ці проблеми не зникнуть, тому зараз питання підвищення ефективності діяльності підприємств в кризових умовах набирає особливої актуальності.

Тобто, сьогодні вітчизняні підприємства стикаються як із зовнішніми, так і з внутрішніми чинниками виникнення фінансової кризи. Вплив зовнішніх чинників має переважно загальноекономічний, об'єктивний, стратегічний характер та ще й підсилюється впливом цілого ряду ринкових та політичних чинників. Внутрішні чинники, що впливають на результати діяльності підприємства, тісно пов'язані з його операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю. В кризових умовах функціонування економіки виживають і успішно функціонують лише ті підприємства, які спів ставляють власні доходи з витратами і величиною вкладеного капіталу і виробляють конкурентоспроможну продукцію. Для успішного функціонування кожне підприємство повинне прагнути до збільшення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання наявного ресурсного та трудового потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, якості продукції.

З метою підвищення ефективності підприємства керівництву необхідно вжити такі заходи: зменшення структури витрат; збільшення надходження коштів; проведення реструктуризації кредиторської заборгованості; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства, впровадження інноваційної продукції, вдосконалення організаційної структури та корпоративного управління, коригування збутової політики і менеджменту персоналу.

В умовах кризи важливим завданням для великих промислових підприємств і представників середнього бізнесу є диверсифікація ринків збуту. Особливо це важливо сьогодні, коли Україна практично втратила основний ринок збуту – російський. Тому українським підприємствам необхідно шукати нові ринки, а в умовах коли на світові ринки доступ українських товарів заблоковано або утруднено (через низьку якість, торговельні обмеження, високу конкуренцію, географічну віддаленість та ін.) виходом для компаній може бути зміцнення та розбудова

внутрішніх ринків. Обов'язковою умовою цього процесу э підтримка вітчизняного виробника з боку держави, оскільки в протилежному випадку внутрішній попит покриватиметься імпортованою продукцією.

Список використаних джерел

1. Клочко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи [Текст] / В. Клочко // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 27–37.

2. Кунденко А. В. Причини та наслідки криз вітчизняних підприємств / А. В. Кунденко, І. А. Смущенко, К. С. Овсянюк // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 1 (17). – 2013 – С. 118–125.

3. Татарченко Ю. В. Методика выбора стратеги антикризисного управления предприятием / Ю. В. Татарченко // Бизнес Информ. – 2012. – №8. – С. 218–20.

4. Уманців Ю. Фінансово-економічна криза як новітній виклик конкурентній політиці / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2011. – №2. – С. 72–82.

5. Фільчакова М. В. Дослідження ефективності діяльності промислового підприємства / М. В. Фільчакова, М. В. Літвиненко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 33 (1076). – С. 39–43.

6. Шимаі М. Виклики для посткризової глобальної системи [Текст] / М. Шимаі // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 22–29.

7. Шкодіна І. В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи [Текст] / І. В. Шкодіна // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

Власенко А.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терон І.В., к.е.н., доц.

Сутність та функції бренд-іміджу та репутаційної складової компанії

В публікації висвітлено сутність основні відмінності іміджу, репутації», бренду стосовно компанії. Розкрито їхні функції в контексті забезпечення ефективності функціонування компанії.

Бренд – це сполучна ланка між товаром і споживачем. Він базується на сприйнятті споживачем вигід від споживання бренду й усвідомлення його унікальності. Один з найбільших авторитетних фахівців в сфері реклами й маркетингу Д. Огілві зазначав: «бренд – це невловима сума властивостей продукту: його ім'я, упакування й ціни, його історії, репутації й способу рекламування»[1, с.24]. Одним з різновидів брендів є бренд компанії, або організаційний (корпоративний) бренд. Сформулюємо власне визначення бренду як системи символів, що ідентифікують який-небудь об'єкт (організацію, товар (послугу), особистість), особливостями якого є повсюдна популярність і створюють стійку фіксацію образу компанії у свідомості великої цільової аудиторії, надаючи йому як позитивного, так і негативного забарвлення. Імідж стосовно бренду можна розуміти як «узагальнений портрет» брендованого об'єкта. В. Гарденер й С. Леві, яких прийнято вважати «батьками» поняття «імідж», визначали його як сукупність знань, уявлень людини про об'єкт і його оточення [2]. Імідж, орієнтований на масову аудиторію, – це той ореол, бачення компанії, яку вона створює у відповідності зі своїми цілями [3]. Аналізуючи імідж компанії, слід взяти до уваги існування поняття «репутація компанії», які найчастіше плутають між собою. Створюючи позитивний імідж підприємства, неможливо створити його позитивну репутацію, тому що вона базується на реальних якостях. Репутацію, на відміну від іміджу, не можна створити відразу, вона формується поступово. В умовах ринкової конкуренції в основі репутації лежить авторитет підприємства, що має реальну владу, оскільки здатне впливати на рішення й дії інших. Особливо важлива роль репутації в ситуаціях невизначеності. Оскільки підприємства постійно стикаються з ситуаціями невизначеності між учасниками ринку, поняття репутації особливо значиме для них. Саме тому репутація більше хвилює не широку публіку, а професіоналів, які за родом своєї діяльності взаємодіють не зі створеним образом, а з реальним об'єктом, прихованим за «фасадом» привабливого іміджу. Бренди є об'єктом купівлі-продажу, у той час, коли імідж і репутацію купити неможливо. Основні відмінності бренду, іміджу й репутації, при всій їхній зовнішній близькості, є вагомими і наведені в таблиці 1.

Таким чином, імідж складається з набору емоцій, вражень, слухів, упереджень, а репутація складається на основі знань, суджень, розумових висновків, досвіду, підтверджень. Призначення іміджу – привертати увагу до підприємства, формувати симпатії та повагу до нього, створювати й підтримувати необхідне враження про нього в цільових груп. Репутація призначена для підтримки вже сформованих відносин і їхнього подальшого зміцнення в довгостроковій перспективі. Можна говорити, що репутація, у принципі, важливіша за імідж в стратегічному плані, однак можливість базувати свої рішення та уподобання на особистому досвіді є не завжди, тому в більшості випадків саме імідж компанії є головним комунікаційним ресурсом компанії.

Таблиця 1

Основні відмінності «імідж», «репутація», «бренд»

Імідж	Бренд	Репутація
Більш суб'єктивний, перебуває у свідомості людини незалежно від того, взаємодіє особа з компанією чи ні. Може бути позитивним, нейтральним і негативним	Має стійкі позитивні зв'язки з цільовою аудиторією, має викликати їхня гордість, має притягати споживачів та володіти об'єднуючою силою	Має об'єктивний характер, виникає за тривалий часовий період у процесі взаємодії цільової аудиторії з підприємством. Може бути як позитивною, так і негативною
Не є гарантом якості вироблюваної продукції	Припускає фіксовану (і визнану досить хорошою) якість продукції	Передбачає досить високий рівень якості продукції, що задовольняє потреби цільової аудиторії
Може бути ніяк не пов'язаний із зовнішніми атрибутами підприємства (крім назви)	Жорстко пов'язаний зі слоганом, логотипом, знаком, взагалі візуалом або аудіофоном торговельної марки	Пов'язана лише з назвою підприємства
У компанії, як правило, один (хоча й багатоаспектний) і пов'язаний з її назвою	У компанії брендів може бути декілька, у т.ч. ніяк не пов'язаних з назвою компанії	Є стійким явищем, але може різнитися для кожної із цільових контактних аудиторій
В іміджу, як правило, немає бренду. Імідж є первинним стосовно репутації	У кожного бренду є свій імідж	Репутація не має потреби в іміджі або бренді
Може виникнути спонтанно для будь-якої компанії або бути штучно створеним	Завжди створюється, і насамперед за допомогою реклами, фірмового стилю і PR	Виникає з досвіду спілкування громадськості з підприємством
Як правило, існує без управління	Має потребу в управлінні	Може існувати без управління

В акумульованому вигляді функції бренд-іміджу та репутації можна представити як нормативну, іміджеву, захисну, комерційну, ресурсну, інформативну. Їх характеристика автором надана в таблиці 2.

Таблиця 2

Функції репутації та бренд-іміджу компанії

Функції репутації та бренд-іміджу компанії	Зміст функцій
Нормативна	Створює престиж компанії, пов'язує сприятливий образ масової свідомості з конкретною компанією
Інформативна	інформує оточення компанії, покупців і партнерів по бізнесу і покупців, суспільство про існування компанії, її діяльність і виробничі можливості, роль в суспільстві й фінансових колах
Захисна (консервативна)	створюючи високу конкурентоспроможність фірми на ринку захищає її від нападок конкурентів, а також знижує ризик прояву негативного ставлення з боку громадськості у випадку здійснення помилок; захищає основні ідеї комплексу компанії перед віяннями моди
Іміджева	вселяє довіру до компанії, підкреслюючи її високу репутацію, підвищує престиж співробітництва з даною конкретною компанією
Комерційна	за рахунок створення лояльності компанії та її товарам забезпечується можливість встановлення вищої ціни за пропонований товар, і, отже, одержання більшої норми прибутку, знижуються ризикові показники, маркетингові витрати
Ресурсна	полегшує залучення всіх видів ресурсів, у т.ч. допомагає знайти нових працівників, акціонерів, залучити зацікавлених інвесторів, забезпечити суспільну й державну підтримку

Примітка: складено автором за джерелами: [4-8].

Список використаних джерел:

1. Огилви Д. Откровения рекламного агента / Д. Огилви. – СПб.: Сирин, 2001. – 240 с.

2. Garderner B. The Product and The Brand / B. Garderner, S. Levy. – Harvard Business Review, 1955. – vol.33. – 336 p.

3. Boulding K.E. The Image / K. E. Boulding. – The University of Michigan Press, 1956. – 175 p.

4. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: пер. с англ. / Г. Даулинг. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 368 с.

5.Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. А.Аакер, Э. Йохимшталлер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005.– 380 с.

6. Амблер Т. Практический маркетинг. Марочный капитал, маркетингове войны, позиционирование, парадоксы дзен-буддизма / Т.Амблер. -СПб.: «Питер», 2001. – 255 с.

7. Бинецкий А. Э. Паблик рилэйшенз: защита интересов и репутации бизнеса / А. Э. Бинецкий. – М.: ИКФЭКМОС, 2003. – 240 с.

8. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – № 3. – С. 28–31.

Волківська О.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»,
Науковий керівник: Галиця І.О., доктор економічних наук, професор

Фінансово-економічні проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств України

Розглянуто проблеми управління фінансово-економічним розвитком на підприємствах України. питання, пов'язані з аналізом фінансового-економічного стану підприємств, його оцінюванням. Проаналізовано деякі актуальні питання фінансово-економічного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах однією з актуальних проблем є управління фінансово-економічним розвитком на підприємствах України. Ця проблема стосується усіх сторін економічного життя підприємств, зумовлюючи не тільки зміни підприємницької активності господарюючих суб'єктів, але й безліч інших проблем. Саме серйозні помилки у фінансовій та грошово-кредитній політиці спричинили фінансову кризу 1998 р. та 2008 р. Ринкову економіку можна представити у вигляді специфічного механізму, призначеного для виробництва прибутку. Практика показує, що проблеми, які існують в економіці сьогодні, не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого з урахуванням принципів стратегічного управління, що забезпечують стійкий розвиток підприємства. Впровадження такого механізму дозволить досягти вагомих результатів у виробництві товарів, наданні послуг і одержанні на цій основі прибутку.

Прибуток – головний мотив і джерело накопичення, який найбільше відображає підприємницьку діяльність, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом формування доходів державного бюджету та узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур. Максимізація прибутку та мінімізація збитку – одна з цілей фінансового розвитку будь-якого підприємства. Тому особлива увага в ході аналізу фінансових результатів приділяється резервам зростання прибутку і, відповідно, зменшення збитку.

Кожного власника та керівника цікавить об'єктивна та обґрунтована інформація про стан розвитку підприємства. Стабільність фінансової системи підприємства залежить від чинників на макрорівні, серед яких виокремимо рівень інфляції, обсяги внутрішніх і зовнішніх боргів держави, стан виконання державного бюджету, вартість банківських кредитів, достатній обсяг міжнародних резервів НБУ.

Серед фінансових проблем чи не найважливішою є оцінка й аналіз фінансового стану підприємства, який формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. З одного боку, він є результатом діяльності суб'єкта господарювання, свідчить про його досягнення та набутки, з іншого – виявляє передумови та резерви для розвитку підприємства. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання в Україні на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансово-економічного стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Оцінювання результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень

на рівні держави. Результати такої оцінки становлять інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління й виробничих менеджерів. Економічний аналіз фінансового стану підприємства використовує весь комплекс доступної інформації, має оперативний характер і цілком підпорядкований волі керівництва підприємства. Тільки такий аналіз дасть змогу реально оцінити стан справ на підприємстві, досліджувати структуру собівартості не тільки усієї випущеної і реалізованої продукції, але й собівартості окремих її видів, склад комерційних і управлінських витрат, зможе з особливою точністю вивчити характер відповідальності посадових осіб за дотриманням розділів бізнес-плану. В Україні фактично підтверджено положення економічної теорії, що ринок сам собою в умовах монополії підприємств-виробників не в змозі регулювати цінами коливання попиту – пропозиції. Потрібен державний контроль, який з боку держави за фінансовим менеджментом на приватизованих підприємствах – втрачений. Процеси реформування в економіці та позитивні тенденції макроекономічної динаміки не знижують автоматично рівень тінізації – в Україні він залишається значним, що негативно впливає на розвиток приватної власності. Державний контроль також сприяє підвищенню стабільності політичних інститутів і суспільно-політичної ситуації загалом, оскільки відстоює інтереси громадян і ставить державні інституції під контроль суспільства. Засобами державного контролю можливо не лише забезпечувати об'єктивну, незалежну і відкриту оцінку результатів соціально- економічного розвитку в державі, але й встановлювати цілі подальшого удосконалення управління суспільством.

Список використаних джерел:

1. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства : навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 323 с.

2. Партій Г. О. Фінанси підприємства : навч.посіб. / Г. О. Партій, А. Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.

3. Ковалева А. М. Финансы фирмы : учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРАМ, 2000. – 336 с.

4. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – №1 – С. 30.

5. Гузенко О. П. Фінансове планування на промислових підприємствах / О. П. Гузенко // Фінанси України. 2003. – №11. – С. 73–76.

Гальченко К.С.
студент
Київський національний торговельно-економічний університет

Механізм залучення інвестицій на підприємства та формування стратегії інвестиційної діяльності підприємств

Розглянуті основні етапи залучення інвестицій на підприємство та деталізовано елементи інвестиційної стратегії.

Інвестиції є передумовою забезпечення економічного зростання підприємства. У сучасних умовах через дефіцитність у значної кількості підприємств власних фінансових ресурсів набуває актуальності залучення інвестицій. Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим. Перемогу отримує інвестиційно-привабливіший об'єкт вкладення інвестицій. Отже, першочерговим завданням, виконання якого зумовлює успіх у цій конкурентній боротьбі, є максимальне підвищення інвестиційної привабливості, що визначає актуальність питання управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Побудова дієвої моделі інноваційної економічної системи потребує залучення значних обсягів ресурсів, адже саме ресурсне забезпечення будь-якого процесу є ключовим моментом його реалізації. Визначення та обґрунтування доцільності використання ресурсного забезпечення підприємства потребує перш за все розуміння сутності категорії "інвестиційні ресурси", що є передумовою класифікації можливих джерел та видів даної категорії.

Таким чином, визначення можливих шляхів ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності є надзвичайно актуальним питанням, розвиток якого надасть можливість підвищити загальну ефективність інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності, а також оптимізувати процес залучення та використання інвестиційних ресурсів.

Інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети і ступеня риски, на яку він готовий. Основними типами прямих інвестицій зазвичай бувають:

створення спільних підприємств (організацій);

введення в дію (початок діяльності) дочірніх підприємств (філій);

укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами;

придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів;

купівля контрольних пакетів акцій у випускаючих і реалізовуючих їх підприємств.

В умовах фінансової та економічної кризи, яка поширилася у світі та в Україні, необхідно виділити наступні типи стратегій залучення фінансових коштів, які можуть мати внутрішню і зовнішню орієнтацію і повинні органічно їх поєднувати:

1. Використання власних засобів для розширення власного ринкового сектору. Застосовується середніми і великими вузькоспеціалізованими фірмами, що діють на стійких ринках, що склалися. Дана стратегія неризикована, але мало прибуткова.

2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх і великих фірм для здійснення дорогих проектів захоплення нових ринків. Стратегія не дуже ризикована, але і не дуже прибуткова.

3. Використання всіх доступних джерел фінансування (позики, випуск акцій, створення консорціумів та ін.) для формування і реалізації перспективних інноваційних програм малих і середніх підприємств. Ця стратегія ризикована, але високоприбуткова.

4. Залучення донорських засобів крупних фірм – споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними. Стратегія ризикована, та високоприбуткова.

5. Перехресне фінансування (підрозділи, що генерують фінансові кошти, діляться ними з тими, у кого їх бракує. Стратегія ризикована, але високоприбуткова.

В умовах переходу економіки на інноваційний тип розвитку особливе значення має не тільки теоретичне обгрунтування концепцій, моделей і механізмів управління інвестиційною діяльністю підприємств, але і їх методичне забезпечення. Важливим елементом системи управління інвестиційною діяльністю підприємств є сукупність методів аналізу. Економічний аналіз є процесом дослідження умов і результатів інвестиційної діяльності підприємств з метою виявлення напрямів підвищення ефективності функціонування цієї підсистеми управління.

Основна задача економічного аналізу процесу інвестиційної діяльності підприємств підрозділяється на більш локальні задачі: оцінка стану інвестиційної діяльності підприємства; аналіз досягнутого рівня інвестиційної діяльності підприємства; аналіз трансформаційних процесів інвестиційної діяльності підприємства; порівняльний аналіз; оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Завдання аналізу процесу інвестиційної діяльності підприємства полягає в одержанні відомостей про стан і результати інвестиційної діяльності підприємства, про величину, характер і причини відхилень у розвитку інвестиційної діяльності підприємства, а також про потенційні можливості розвитку інвестиційної діяльності підприємства. Сучасна теорія розвитку господарських систем в умовах ринку має у своєму розпорядженні різноманітні економічні прийоми, моделі, алгоритми і методи управління інвестиційною діяльністю. Разом із тим у практиці вітчизняних підприємств застосовується лише мала частка сучасного економічного інструментарію. Сучасні економічні методи механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств, що адекватні умовам і вимогам ринкової моделі, тільки формуються. При цьому стратегічною метою системи управління є якнайповніше задоволення ринкового попиту на продукцію підприємства і на цій основі підвищення прибутковості та рентабельності. Мета, що стоїть перед керуючим органом щодо питань регулювання інвестиційної діяльності, – це забезпечення відповідності динаміки зміни рівня інвестиційного потенціалу динаміці зміни ресурсних витрат на виробництво продукції. Проте в результаті негативного впливу зовнішнього середовища можлива наявність ще двох варіантів: динаміка інвестиційного потенціалу вище за динаміку ресурсних витрат на виробництво; динаміка інвестиційного потенціалу нижче за динаміку ресурсних витрат на виробництво.

Для ефективного регулювання процесу формування інвестиційного потенціалу підприємства необхідно встановити величину відхилень і на цій основі визначити напрями і силу впливу на систему імпульсу, що реалізується як сукупність цільових організаційних, технічних, економічних і інноваційних дій. Планування процесу формування якісних характеристик інвестиційного потенціалу здійснюється на основі системи показників, які характеризують досліджувані процеси і тенденції їх розвитку.

В аналізі інвестиційних процесів інтерес становлять ті дані про потенційну можливість і фактичне витрачання ресурсів, які дозволяють визначити, з якими ресурсами відтворювання пов’язане виробництво одиниці валового продукту підприємства і якою мірою на цю величину впливають особливості інвестиційного потенціалу всього господарського комплексу підприємства. Ці співвідношення не можуть бути використані для висновків про ефективність розвитку підприємства, але їх можна застосовувати в аналітичних цілях.

При кількісному зіставленні динаміки виробленого валового продукту і використаних ресурсів теоретично можуть мати місце три ситуації: динаміка виробленого валового продукту підприємства дорівнює динаміці спожитих ресурсів; динаміка виробленого валового продукту вище за динаміку спожитих ресурсів; динаміка спожитих ресурсів вище за динаміку виробленого валового продукту.

Організаційною основою для управління інвестиційним потенціалом підприємства може

стати єдиний банк інформації на базі фінансового центру, який би будував свої відносини з інвесторами і виробниками та споживачами продукції. Це дало б можливість багатоцільового використання інформації, а також забезпечило б кількісну взаємозалежність між витратами на проведення цих робіт і одержаними результатами.

Отже, розвиток підприємства безпосередньо залежить від його інвестиційних ресурсів. За джерелами формування їх поділяють на власні, залучені та позикові. Для кожного підприємства є свої оптимальні структури співвідношення ресурсів залежно від джерел. Структура інвестиційний ресурсів є гнучкою та залежить від впливу багатьох факторів: галузевих особливостей діяльності, рентабельності капіталу та продукції, операційного левериджу, рівня оподаткування прибутку та ін.

Вибір джерел інвестиційних ресурсів відображається в методах інвестування. Головним завданням для підприємства в цих умовах є збереження фінансової стійкості та забезпечення максимізації рентабельності.

На мою думку, інвестиційні ресурси можна визначити як можливості, засоби, цінності, запаси підприємства, джерела його доходів, які можуть бути використані під час провадження його інвестиційної діяльності.

Інвестиційні ресурси у системі інвестиційної діяльності підприємства відіграють провідну роль, забезпечуючи саму можливість відтворення такої діяльності. Різноманітність класифікаційних ознак інвестиційних ресурсів відображає багатоаспектність та комплексність самої інвестиційної діяльності підприємства та потребує більш детального аналізу.

Провадження ефективної інвестиційної діяльності є ключовим елементом функціонування, розвитку та удосконалення усіх без виключення суб'єктів господарювання. Саме інвестування дає можливість формувати конкурентоспроможну ринкову систему економічних відносин, що є об'єктивною необхідністю, виходячи з реалій сьогодення.

Експерти вважають, що, ключовими факторами, що впливають на процес формування інвестиційних ресурсів, є, з одного боку – уряд, з іншого – ступінь розвиненості фінансової, фондової інфраструктур економіки країни, що свідчить про необхідність врахування всього комплексу як державних, так і ринкових інструментів формування інвестиційних ресурсів підприємств.

Крім того, вплив певних інвестиційних механізмів на формування інвестиційних ресурсів підприємств дає підстави очікувати, що процес зростання інвестицій сприятиме задоволенню потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України. Чинне законодавство станом на 20. 11. 2012 року.

2. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. – / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007.– 424 с.

3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р., № 1560-XII зі змінами та доповненнями.

4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

5. Немлієва Н. В. Особливості управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві / Н. В. Немлієва // БизнесИнформ. – 2009. – № 4(1). – С. 80-83.

Давиденко Л.В.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л,, доктор економічних наук, професор

Методичні аспекти внутрішнього маркетингу

В сучасному бізнес середовищі, де потенційного покупця не можна здивувати якістю, обгорткою, ціною та інноваціями, постає проблема збуту та дистрибуції послуг, а отже проблема формування сталого попиту на них. Виходячи з особливостей стратегії збуту послуг актуальним залишається питання використання маркетингового інструментарію в організації і здійсненні діяльності підприємств невиробничої сфери та формування певних компетенцій контактного персоналу.

Внутрішній маркетинг (internal marketing) в літературних джерелах іноді ототожнюється з такими поняттями як внутрішньофірмовий, внутрішньокорпоративний чи внутрішньоринковий маркетинг і розглядається як одна із функцій маркетингу послуг. [1]

У широкому розумінні сутність внутрішнього маркетингу розкривається крізь призму філософії і методів традиційного маркетингу по відношенню до специфічного ресурсу – персоналу фірми.

Внутрішній маркетинг націлений у середину фірми, на її службовців. Процес внутрішнього маркетингу включає: розвиток маркетингового підходу до управління кадрами, розповсюдження маркетингової інформації серед службовців, уведення системи винагород. Внутрішній маркетинг використовує маркетингові можливості, щоб краще управляти службовцями фірми задля загального поліпшення функціонування організації.

До головних аспектів внутрішньофірмового маркетингу належать:

- формування відповідної корпоративної культури: визначення і впровадження корпоративних цінностей, ритуалів і символів; підбір» мотивація і розвиток персоналу;
- постійна оптимізація процесів: гармонізація позитивної інформації; мінімізація негативної інформації.

Одне із завдань формування внутрішнього маркетингу – формування особливої атмосфери, яка пронизала б весь комплекс корпоративної культури. Компанія, яка твердо збирається використати переваги сучасного маркетингового підходу, мусить зробити акцент на активізації творчого та інноваційного потенціалу, керуючись ідеєю соціально-культурного вектору споживання, відстежувати появу загальних довгострокових тенденцій в світі.

Нагальними питаннями організації маркетингової діяльності повинні стати творчі та інноваційні якості співробітників як найцінніший для себе інтелектуальний капітал. Виходячи з позицій набору, підготовки та удосконалення сучасної маркетингової майстерності, ключовою стає політика у сфері людських ресурсів та «внутрішнього маркетингу».

Поняття внутрішнього маркетингу на сьогоднішній день вченими розглядається порізному. Найбільш поширеними є наступні точки зору [2]:

- Л. Бери і А. Парасураман (представники північноамериканської школи маркетингу послуг): «Внутрішній маркетинг – це залучення, розвиток, мотивація і утримання кваліфікованого персоналу пропонованою роботою, що задовольняє їхні потреби. Внутрішній маркетинг – це філософія ставлення до працівника як до клієнта і стратегія створення роботи-продукту відповідно до потреб співробітника-клієнта».

- К. Гренроос (представник Скандинавської школи маркетингу): «Ідея внутрішнього маркетингу полягає в тому, що співробітники організації повинні бути мотивовані на осмислене обслуговування клієнтів, клієнтоорієнтованість і зацікавленість у результатах роботи за допомогою активного застосування маркетингового підходу до внутрішнього ринку працівників».

- М. Рафік і П.К. Ахмед (англійські вчені): «Внутрішній маркетинг – це планомірні дії з подолання опору персоналу змінам, мотивація та інтеграція працівників з метою ефективної реалізації корпоративних і функціональних стратегій».

Отже, внутрішній маркетинг, як система відносин з контактним персоналом щодо підвищення якості послуг дозволить керівнику сервісного підприємства: забезпечити зовнішньому (цільовому) споживачу найбільш легкий і зручний доступ до виробника послуг за рахунок реалізації ефективної комунікативної політики; розробити і реалізувати стратегію збуту послуг комплексно, в поєднанні з іншими стратегіями маркетинг-мікс; вирішити задачу оптимізації організаційної структури підприємства (визначення кількості клієнтів, контактного та допоміжного персоналу); використовувати цінові методи у вирішенні проблем нестабільності попиту на послуги [3].

Список використаних джерел:

1. Лянцевич М. Внутренний маркетинг и качество в сфере услуг. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.manage.ru/marketing/intmark.shtml.

2. Соловьева Ю.П. Внутренний маркетинг как элемент рыночной ориентации организации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. -№6(50). – С. 3 – 8.

3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Р. Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.

Даценко Ю.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Європейські стандарти з підвищення рівня життя громадян регіону

Тези висловлюють актуальну проблему щодо напрямів досягнення в Україні європейських стандартів з підвищення рівня життя громадян.

Актуальність теми: європейські стандарти з підвищення рівня життя громадян регіону, обумовлена європейським вектором розвитку нашої країни.

Рівень життя населення регіону характеризується ступенем задоволення матеріальних, соціальних і культурних потреб громадян. До показників рівня життя відносяться: рівень заробітної плати, середній дохід на душу населення, середні норми споживання на душу населення, рівень зайнятості, прожитковий мінімум, мінімальний розмір заробітної плати, споживчий кошик, рівень медичного обслуговування і т.д.

Європейські країни досягли значних успіхів у напрямі підвищення рівня життя жителів регіонів. Це відбулося завдяки дотримання таких важливих умов як: відокремлення держави від економіки, вільного ринку підприємництва, дотримання конкурентних засад, непорушності права приватної власності, виконання своїх обов'язків кредиторами та боржниками, повага до закону. Європейські країни здійснюють планування діяльності на окремих територіях. Але ці плани носять стратегічний характер і стають дороговказом для підприємців і спрямовують їхні зусилля на досягнення спільної мети.

Прикладом сучасного планування підвищення рівня життя громадян регіону є стратегія ЄВРОПА 2020, прийнята в 2010 році. Велике значення в ній приділяється «зеленим технологіям» (ЄС планує до 2020 р. скоротити викиди $C0_2$ на 20%) та розвитку конкуренції. Стратегія базується на таких ключових сферах: знання та інновації, стала економіка, вища зайнятість і соціальне залучення.

В Україні постановою Кабінету Міністрів України № 850 від 6 серпня 2014 було затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року, (далі – Стратегія 2020). їй передувала стратегія, яка була ухвалена 21 липня 2006 року. Вона була розрахована до 2015 року. Проте вона показала свою неефективність. Зокрема через застарілість традиційних інструментів та механізмів впливу на регіональний розвиток, неефективність прямого субсидування регіонів із державного бюджету та встановлення пільгових режимів. Попередня стратегія не забезпечила вирівнювання надмірних регіональних диспропорцій економічного розвитку. До прикладу між м. Києвом і Тернопільською областю в 17 разів існує диспропорція у обсягах інвестицій в основний капітал. Тобто держава не має впливу на рівномірний розподіл капіталу. [1, с. 1]

У Стратегії 2020 запланована робота по покращенню в усіх напрямах. Проте акцент робиться на стрімкому підвищенні інноваційної складової розвитку, створенні сучасної інноваційної інфраструктури, пошуку та впровадженні альтернативних джерел енергії, енергетичній безпеці. [4, с. 251]

Тісна взаємодія з Європейськими інституціями дасть змогу Україні переймати успішний досвід регіонального розвитку. Прокладення шляху до європейської інфраструктури має бути одним з пріоритетних векторів розвитку. В стратегії 2020 приділяється увага реформуванню освіти, медицини, сільськогосподарської та демографічної політики. Є сподівання, що новостворену стратегію дійсно будуть втілювати в життя і вона не залишиться тільки на папері, як

це було багато разів. У той же час слід зауважити, що економіка розвинених країн базується на розвиненій конкуренції, правильній фіскальній політиці, обмеженому адміністративному впливу на підприємницьку діяльність.

Проблема підвищення рівня життя громадян регіону в Європі вирішується комплексно. Кожному фактору, який на це впливає, приділяється увага. Саме європейський досвід має враховуватися у побудові ефективної системи розвитку регіонів, тому що він показав свою результативність. Але в основі стратегії повинні лежати не популістські обіцянки підвищити рівень життя виборцям, а зважена економічна політика, що базується на заохоченні населення вкладати значні трудові зусилля для підвищення власного добробуту економічному зростанні окремих регіонів і країни в цілому. А для цього важливо забезпечити свободу підприємництва без надмірного адміністративного втручання, підтримання конкуренції на товарних ринках, від'єднання великого капіталу від політики, відновлення довіри до судової системи, подолання корупції, в органах державної влади і місцевого самоврядування.

Список використаної джерел:

1. Біла С.О. Щодо удосконалення державної стратегії регіонального розвитку України до 2015 року. [Електронний ресурс]]: Аналітична записка/ Біла С.О. / – 80 Min / 700 MB. – Київ: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, – 15 с. CD-вид-во «Інфодиск», 2014. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Систем, вимоги: Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 98/2000/ NT/XP. – Назва з титул. екрану.

2. Оцінка впливу Угоди про асоціацію. ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України [Електронний ресурс]]: наукова доповідь / Гейця В.М., Остапко Т.О., Шинкарук Л.В., Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» 2014, – 102 с.

3. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки: Комітет з економічних реформ при президентові України. [Електронний ресурс] : Версія для обговорення 2 червня 2010 р. – 87 с. – Режим доступу: http://do.gendocs.ru/docs/index-237469.html

4. Стратегія розвитку України у період до 2020 року; Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України [Електронний ресурс]: Проект, – 268 с. – Режим доступу: http://uspishnaukraina.com.ua/nsa/150.html

Єлісеєв Ю.Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лелюк О.О., кандидат економічних наук

Кадрова політика підприємства та напрямки її розвитку

Автором розглянуто особливості кадрової політики в управлінні підприємством, уточнено основні її завдання. Обґрунтовано напрями удосконалення кадрової політики державного підприємства «Запорізький залізорудний комбінат».

Актуальність даної теми диктується насамперед тим, що в даний час особливе значення надається підвищенню рівня роботи з кадрами, реалізації цієї роботи на міцному науковому фундаменті, використанню накопиченого протягом багатьох років вітчизняного і зарубіжного досвіду.

Метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів відновлення та збереження кількісного і якісного складу кадрів відповідно до потреб самого підприємства, вимог чинного законодавства й становища на ринку праці, а також створення високопродуктивного і високопрофесійного відповідального колективу, здатного гнучко й адекватно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [1, с.83]. Кадрову політику можна розглядати як у загальному, так і більш конкретному сенсі. У широкому розумінні – це система усвідомлених і певним чином сформованих правил і норм, що приводять людський ресурс у відповідність з довгостроковою стратегією підприємства. Призначення кадрової політики – своєчасно формулювати цілі відповідно до стратегії розвитку підприємства, порушувати проблеми і ставити завдання, знаходити способи досягнення цілей [2, с.155].

Механізм реалізації кадрової політики – це система планів, норм і нормативів, організаційних, адміністративних, соціальних, економічних та інших заходів для вирішення кадрових проблем і задоволення потреб організації в персоналі. [3, с.67]. Політика не вимагає безпосередніх дій, її формулюють для того, щоб лінійні і функціональні керівники керувалися нею, аналізували можливі наслідки своїх рішень з кадрових питань ще до їх прийняття.

Розглянемо особливості кадрової політики підприємства ДП «ЗЗК». Кадрова політика досліджуваного підприємства тісно пов'язана зі всіма сферами господарської політики підприємства, а саме: розгляд і ухвалення рішень відбувається по всіх комплексних функціональних підсистемах підприємства, наприклад, управління науково-технічною діяльністю, управління виробництвом, соціальна політика, що безпосередньо впливає на їх діяльність – з одного боку; з іншого боку, вирішення в області політики діяльності в цих комплексних функціональних підсистемах впливають на кадрову політику підприємства в цілому. Виявлено, що головною метою кадрової політики ДП «ЗЗК» є забезпечення цих функціональних підсистем управління і виробничої системи підприємства необхідною кількістю працівників з певними якостями.

На наш погляд, кадрова політика – це система заходів, спрямованих на формування інституційних структур відповідно до цілей, завдань та інтересів, для формування засад ефективного процесу використання кадрового потенціалу на певній фазі життєвого циклу підприємства. Зміст кадрової політики не обмежується наймом на роботу, а стосується принципових позицій

підприємства відносно підготовки, розвитку персоналу, забезпечення взаємодії працівника і підприємства.

Встановлено, що кадрова політика ДП «ЗЗК» поділяється на такі складові її елементи:

- політика зайнятості (забезпечення висококваліфікованим персоналом і створення привабливих умов праці і забезпечення безпеки);
- політика навчання (формування відповідної бази навчання);
- політика оплати праці (надання вищої заробітної плати, ніж на інших підприємствах);
- політика добробуту (забезпечення ширшого набору пільг і послуг);
- політика трудових відносин (встановлення певних процедур для вирішення трудових конфліктів).

Необхідною умовою взаємодії ДП «ЗЗК» і працівників є стабілізація складу найманих працівників підприємства. При цьому, враховуючи, що невпинний науково-технічний прогрес призводить до втрати актуальності знань найманих працівників, управлінці мають два шляхи для вирішення даної проблеми, а саме: звільнення існуючого персоналу, який вже не відповідає критеріям конкурентоспроможності сучасного ринку та безперервне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників.

Отже, кадрова політика повинна бути спрямована на формування такої системи роботи з кадрами, яка б орієнтувалася на одержання не тільки економічного, але й соціального ефекту, за умови дотримання чинного законодавства, нормативно правових актів.

Список використаних джерел:

1. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов / А.П.Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2010. – 346 с.

2. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 638 с.

3. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навч. посібн. / В.А.Савченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 351 с.

Коваленко В.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Каліна І.І., кандидат економічних наук, доцент

Теоретичні аспекти кон'юктури товарного ринку в системі маркетингу

Ефективне функціонування ринкової економіки безумовно визначається станом ринкової кон'юнктури. Відповідно, повноцінна та достовірна інформація про стан товарних ринків є важливим чинником, який визначає ефективність управлінських рішень.

Термін "кон'юнктура" походить від латинського слова conjungo – поєдную, зв'язую.

Кон'юнктура ринку або ринкова кон'юнктура – це конкретна економічна ситуація, яка має місце на ринку на даний момент часу.

Поняття ринкової ситуації включає:

- ✓ ступінь збалансування ринку (співвідношення попиту і пропозиції);
- ✓ тенденції розвитку ринку;
- ✓ рівень стійкості або коливання головних параметрів ринку;
- ✓ масштаби ринкових операцій та ступень ділової активності;
- ✓ рівень комерційного (ринкового) ризику;
- ✓ силу та розмах конкурентної боротьби.

У той же час існує і інше розуміння ринкової кон'юнктури. Кон'юнктура ринку – це сукупність умов, які визначають ринкову ситуацію.

Між цими двома визначеннями кон'юнктури ринку немає серйозного протиставлення. Бо ринкова кон'юнктура це, безумовно, конкретна ситуація, але яка склалася у результаті дії певних умов і чинників. Таким чином, друге визначення як би доповнює перше.

Оцінка і аналіз ринкової кон'юнктури – це необхідна умова комерційної діяльності і маркетингу на всіх рівнях управління.

Головна мета вивчення кон'юнктури ринку – визначити характер і ступень його збалансування, перш за все співвідношення попиту і пропозиції.

Кон'юнктура товарного ринку – це економічна ситуація на ринку, співвідношення попиту і пропозиції на товари та послуги. Показники у окремих сферах:

1. Виробництво (обсяги та динаміка виробництва товару; головні країни-виробники товару; поява нових товарів; удосконалення існуючих товарів; завантаження виробничих потужностей; динаміка капітальних вкладень до галузі; рух портфеля замовлень; чисельність зайнятих у галузі).

2. Попит та пропозиція (обсяги, динаміка і структура споживання; якісні характеристики товару; обсяги і рух товарних запасів; платоспроможність населення).

3. Торговельно-економічні показники (динаміка товарообігу; структура товарообігу; головні країни експортери та імпортери товару; нові методи торгівлі).

4. Ціни (динаміка цін у країнах-виробниках і країнах-споживачах; динаміка експортних цін; вплив інфляції на ціни; зміна цін на сировину і напівфабрикати; вплив монополій на рівень ринкових цін; державне регулювання ціноутворення).

Успіх діяльності підприємств на товарному ринку багато в чому залежить від знання кон'юнктури. При всій очевидності даного твердження підприємства в повсякденній діяльності стикаються з дилемою щодо глибини і масштабів її вивчення. Як правило, вони обмежу-

ються дослідженням ситуацією, що склалася щодо конкретного товару на певну дату. Результати такого дослідження дозволяють приймати тактичні управлінські рішення, що стосуються окремих аспектів діяльності підприємства на товарному ринку. Це значить, що такого дослідження досить для вирішення локальних задач. Разом з тим для прийняття рішень, від яких залежить успіх всієї діяльності підприємства протягом тривалого тимчасового інтервалу необхідно пізнати тенденції кон'юнктури. Тенденції представляють причинно-наслідковий зв'язок між явищами, які були притаманні товарному ринку в минулому, які мають місце в сьогоденні і які, ймовірно, відбудуться в майбутньому. З іншого боку, знання тенденцій, властивих процесу в цілому багато в чому сприяє розумінню сутності приватних перетворень, а, отже, підвищує вірогідність прийняття адекватних ситуації на товарному ринку ситуації тактичних управлінських рішень.

При пізнанні тенденцій необхідно виходити з розуміння кон'юнктури, як форми емпіричних знань, що має просторово-тимчасову структуру. Остання передбачає наявність алгоритму кон'юнктурних досліджень, що відображає поєднання відповідних значень структури. Це значить, що вивчення ситуації, що склалася на локальному ринку певного товару, повинно передувати характеристика тенденцій формування національного товарного ринку. Вибір національного масштабу зумовлений тим, що товарний ринок являє складну систему взаємозв'язків між попитом і пропозицією різних товарів. Тому тільки в рамках даного масштабу можна нівелювати всі приватні і випадкові події і явища, тим самим виявивши тенденції. Однак існує небезпека віднесення до тенденцій випадкових явищ. Тому, необхідно сформулювати якості, яким має відповідати явище, щоб бути віднесеним до тенденцій. З одного боку, важливість будь-якої події визначається тими наслідками, до яких воно призводить. Тому необхідно зрозуміти глибину і масштаб, викликаних цією подією перетворень. З іншого боку, наслідки повинні мати довготривалий характер, тобто бути порівнянними в с етапами еволюційних змін. Саме цим якостям відповідають події та їх наслідки, які будуть охарактеризовані далі.

Список використаних джерел:

1 Бутенко А.І., Кучеренко В.Р., Рак Є.В., Ягорлицький В.А. Кон'юнктурний аналіз товарного ринку. – Одеса: Автограф, 2010. –156 с.

2. Карпов В.А. Маркетинг прогнозування кон'юнктури ринку. – К.: Техніка, 2011. – 142 с.

3. Карпова Я.Ю. Підходи до класифікації товарних ринків регіону // Вісник ЛНУ імені Івана Франка. – Сер. економічна. – Вип. 39. – Львів, 2012. – С. 602–605.

Комах Н.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Борисенко З.М., доктор економічних наук, професор

Види конкурентної боротьби підприємств

Формами прояву об'єктивного механізму конкуренції є різні її види і методи ведення економічного змагання. Боротьбу між конкурентами можна оцінювати за різними критеріями, аналізувати в часі і просторі, стан і ситуації на ринку. В систематизованому вигляді розрізняють досконалу і недосконалу конкуренцію.

Розуміння сучасних тенденцій суспільного розвитку неможливе без дослідження проявів такого соціального феномену, як конкуренція. В умовах соціокультурної трансформації країн пострадянського простору конкуренція стала поширеним елементом майже всіх суспільних відносин.

Проблема вивчення конкуренції носить багатоаспектний характер. В науковій літературі можна виділити економічні (А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Ф.Найт, К.Р.Макконелл, С.Л.Брю, П.Хейне, М.Портер та ін.), соціальні (І.Шумпетер, Ф.Хайек), історико-політологічні (Ф.Лист, В.Парето), соціобіологічні (Ч.Дарвін, Л.Гумплович, Т.Веблен), психологічні (М.Дойч, К.Боулдинг) та інші аспекти вивчення конкуренції як суперечливого соціального явища. Однак теоретична розробка багатьох аспектів досліджуваної проблеми носить розпорошений і фрагментарний характер. Відсутнє комплексне уявлення про соціальну сутність конкуренції, про моделі соціальної взаємодії конкуренції, потребує уточнення, та більш глибокого соціально-філософського аналізу проблема класифікації видів конкуренції.

У XIX ст. в економічній науці з'явилась і в XX ст. розвинулась теорія досконалої і недосконалої конкуренції, яка згодом посіла основне місце. Її автори Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші вчені вважають, що ринок називається конкурентним, якщо кількість фірм, які продають однорідний продукт, така велика і частка конкретної фірми на ринку така мала, що жодна фірма самостійно не може істотно вплинути на ціну товару у разі зміни обсягів продажів. Ціна є параметром для конкуруючих продавців, визначається ринковими силами і не може свідомо контролюватися фірмою. З цієї точки зору акцент зміщується із самої боротьби фірм одна з одною на аналіз структури ринку, тих умов, які домінують на ньому.

Центральною проблемою стає не суперництво фірм у визначенні ціни, а встановлення факту принципової можливості (або неможливості) впливу фірми на загальний рівень цін на ринку. Якщо такий вплив неможливий, то мова йде про ринок досконалої конкуренції, в іншому разі – про один з різновидів ринку недосконалої конкуренції.

Розглянемо докладніше характерні ознаки досконалої і недосконалої конкуренції (табл. 1).

Досконала або чиста конкуренція – це ситуація на ринку, де представлено велику кількість продавців і покупців ідентичного (стандартизованого) товарного продукту, тобто практично однорідного продукту з однаковими споживчими властивостями. Таким стандартизованим товарним продуктом можуть бути, наприклад, цукор, пшениця певного сорту, акції фірми, цемент певної марки. Особливість досконалої конкуренції полягає в тому, що окремий продавець не може встановлювати ціну, яка перевищує ринкову, оскільки покупці можуть придбати необхідну кількість товару в інших продавців за ринковою ціною.

Характерні ознаки досконалої конкуренції:

• велика кількість незалежних учасників обміну – продавців і покупців;

• стандартизований (однорідний) тип продукту, це означає, що продукт одного виробника ідентичний продукту іншого виробника;

• мобільні ресурси, тобто вільне входження у галузь виробництва і можливість такого самого вільного виходу з неї. Початок виробництва продукту і кінець (вихід з виробництва) не завжди помітний, особливо якщо йдеться про сільськогосподарську продукцію, оскільки пшениця, ячмінь і соя – це різні ринки. Фермер може зайнятися вирощуванням пшениці або використати ресурси для вирощування сої, хоча земля фізично не змінюється, її використання відповідає розумінню входження і виходу з ринку. Мова йде про умови ринку, а не про фізичні засоби виробництва;

• наявність повної інформації в учасників обміну. Покупці повинні мати відомості про існуючих продавців, ціни їх продукції, інші умови реалізації. Якщо хтось із них підвищить ціну на свою продукцію, то втратить покупців.

Таблиця 1

Ознаки досконалої і недосконалої конкуренції

Характерна ознака	**Вид конкуренції**			
	Досконала (чиста)	**Недосконала**		
	Вільна	**Чиста монополія**	**Олігополістична**	**Монополістична**
Кількість фірм	Дуже велика (незалежні фірми не контролюють ринок)	Одна	Кілька	Багато
Тип продукту	Стандартизований (однорідний)	Унікальний, відсутні близькі замінники	І – стандартизований; ІІ – диференційований	Диференційований
Контроль над ціною	Відсутній, ціни визначаються ринком	Значний	Обмежений у разі взаємної залежності Значний за таємної змови	Незначний, виробник має можливість впливати на ціну
Умови входження в галузь	Дуже легкі, без перешкод	Блоковані	Наявність істотних перешкод	Порівняно легкі
Нецінова конкуренція	Відсутня	Реклама зв'язків з громадськими організаціями	Типова, особливо у разі диференціації продукту	Особливу увагу приділено рекламі, торговим маркам
Сфера застосування	Сільське господарство, фондова біржа, ринок валюти	Підприємства зв'язку, підприємства загального користування та ін.	Виробництво сталі, автомобілів, сільськогосподарського інвентарю, побутових електроприладів та ін.	Роздрібна торгівля, виробництво одягу, взуття та ін.

Недосконала конкуренція існує тоді, коли лише кілька великих фірм виробляють основну масу певного товару і мають можливість впливати на встановлення ціни. Вона виявляється у формі монополії і монопсонії. Монополія – це виключне право на виробництво, торгівлю тощо, яке належить одній особі, групі осіб або державі. Вона виникає, коли окремий виробник займає домінуюче становище і контролює ринок певного товару. Монополія впливає на ціну за допомогою зміни обсягів виробництва та величини закупівель. Монопсонія – це домінуюче становище споживача на ринку. Монополія і монопсонія – це крайні випадки недосконалої конкуренції. Основними типами недосконалої конкуренції є монополістична й олігополістична конкуренція.

Монополістична конкуренція – це ринкова ситуація, за якої відносно велика кількість виробників пропонують схожу, але не ідентичну продукцію. Прикладами такої конкуренції мо-

жуть бути такі: «журнал для ділової жінки», «свіжий хліб», «широкий вибір косметики». Кожна фірма володіє часткою ринку (відносно невеликою), тому вона має дуже обмежений контроль над ринковою ціною. Однією з основних ознак монополістичної конкуренції є диференціація продукту. Увійти в галузь з монополістичною конкуренцією відносно легко. Але порівняно з чистою конкуренцією можуть бути певні фінансові бар'єри, зумовлені потребою виробити і запропонувати товар, що відрізняється від товару конкурентів, і зобов'язанням рекламувати цей товар. Уже існуючі фірми можуть володіти патентами на свою продукцію та авторськими правами на фабричні клейма і торгові знаки, що ускладнює копіювання таких товарів. Відносна легкість входження в галузь приводить до появи конкурентів з боку нових фірм.

Якщо відносно невелика кількість фірм панує на ринках товарів і послуг – це олігополістична конкуренція. Олігополії можуть бути однорідними або диференційованими, тобто можуть виробляти стандартизовані або диференційовані продукти. Численні непродовольчі товари, які виготовляються в умовах олігополістичної конкуренції, – сталь, цинк, мідь, алюміній, свинець, цегла, технічний спирт та інші є стандартизованими продуктами. Особливістю олігополістичної конкуренції є взаємозалежність рішень фірм про зміну цін або обсягів виробництва. Жодне з цих рішень не може бути прийняте без урахування й оцінки можливих відповідних дій з боку конкурентів. Тобто фірми, які перебувають в умовах олігополістичної конкуренції, є взаємозалежними, поведінка будь-якої з них впливає і сама зазнає впливу з боку конкурентів.

Отже, аналіз основних видів конкурентної боротьби свідчить, що нею охоплені всі суб'єкти виробництва й обігу. Конкуренція є важливою рушійною силою ринкової економіки. Вона змушує підприємців постійно шукати шляхи для зниження витрат виробництва, застосовувати новітні технології, підвищувати кваліфікацію працівників, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, що прискорює розвиток продуктивних сил.

Список використаної літератури:

1. Режим доступу [Електронний ресурс]// http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22016

2. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2000. – 553 с.

3. Титов В.И. Економіка підприємства. – М.: Эксмо, 2008. – 416 с.

4. Фахтудинов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації. – М.: Эксмо, 2006. – 544 с.

5. Портер М.Е. Конкуренція. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

Лотарев А.Г.
начальник управления международного сотрудничества
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Сущность инноваций и роль государства в социо-эколого-экономическом росте страны

В условиях формирования рыночных отношений важнейшей составляющей проводимой на государственном уровне политики является создание эффективно функционирующего механизма поддержки инновационной деятельности. В этой связи становится обоснованным повышение роли и значимости осуществляемых инновационных решений в различных отраслях и сферах деятельности. Активизация развития инновационной деятельности является одним из основных условий ускоренного социально-эколого-экономического роста в Украине. При этом интенсификация инновационной деятельности должна способствовать также и модернизации национальной экономики, что позволит повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Отметим, что для социально-эколого-экономического развития страны в стратегической перспективе наличие современной инновационной системы становится определяющим в процессе принимаемых управленческих решений на различных уровнях власти. При этом необходимо учитывать, что инновационное развитие должно носить упорядоченный характер и способствовать повышению качества институциональной среды. В свою очередь, на решение данной проблемы направлены диверсификация экономики, изменение ее индустриально-сырьевой структуры, повышение предпринимательской активности. По мнению автора, в складывающихся условиях развития формируемый инновационный комплекс должен базироваться на необходимой ресурсной основе, способствующей модернизации существующих институтов, внедрению новых связей, расширению существующего инструментария, так как достижение поставленной цели становится трудновыполнимой задачей без формирования организационно-правовых механизмов поддержки инновационного развития.

Отметим при этом, что развитие институтов оказывает влияние и лежит в основе разработки и практической реализации механизмов инновационной системы. В зависимости от направлений деятельности того или иного института: технологического, правового, регулятивного, определяются дальнейшие направления разработки инновационной системы, способной учитывать все указанные составляющие, или базироваться только на некоторых из них для достижения поставленной цели.

Основным же ресурсом, который используется для реализации новой парадигмы социально-эколого-экономического развития, являются инновации.

Ряд украинских ученых считают единственно возможным направлением развития страны именно инновационный путь. Так, в работах В.Г. Герасимчук та В.Г. Ткаченко подчеркивается ведущая роль инноваций для достижения успеха предприятием [1, 2].

Ученые Н.М. Ткачева, Т.А. Гончарова, В.Н. Марченко трактуют «инновацию» как «…конечный результат внедрения новизны с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта» [3, с. 18]. Аналогичного мнения придерживается Антонюк Л.Л. [4].

В Законе Украины «Об инновационной деятельности» инновация определяется как «…вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производ-

ственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы» [5].

Таким образом, под инновацией понимаются любые технические, организационные, экономические и управленческие изменения, которые приводят к ускорению процесса расширенного общественного воспроизводства, появлению нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, практическое воплощение результатов научно-технического прогресса, коммерческое использование и получение экономического эффекта.

Можно заключить, что формирование инновационной стратегии развития национальной экономики является объективной необходимостью для всех индустриально сформировавшихся стран мира, и Украина в этом не исключение. Перед государством в этом случае на первый план выдвигается задача создания благоприятных условий для развития предпринимательства и инновационной деятельности, то есть формирования среды, стимулирующей инновации и риск и способствующей привлечению иностранного капитала в инновационную сферу. Эти задачи решаются в рамках государственной инновационной политики, комплементарно реализуемой на отраслевом и региональном уровнях.

Для активизации инновационной деятельности необходимым, по нашему мнению, представляется повышение уровня мотивации отдельных участников инновационной деятельности, что позволит привлекать к данному сектору экономики необходимые ресурсы, прежде всего финансовые.

Контроль за реализацией определенных на государственном уровне директив в направлении развития происходящих в нашей стране инновационных процессов является завершающим этапом осуществления функций управления, при этом являясь основой для составления прогноза на следующий временной период при развитии инновационной деятельности.

Таким образом, совершенствование механизма государственной поддержки инновационной деятельности должно носить комплексный характер; размеры и форма государственного участия в реализации инновационных проектов зависят от самих инновационных программ, планируемых результатов, а также складывающейся конъюнктуры рынка и особенностей развития того или иного хозяйствующего субъекта, участвующего в инновационном развитии, сферы или отрасли деятельности; в основе осуществляемых инновационных процессов должен лежать комплексный анализ современного состояния и тенденций развития мирового рынка инноваций.

Список использованной литературы:

1. Герасимчук, В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник [Текст] / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.,

2. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: Монография [Текст] / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, В.Н. Гончаров, В.Н. Бабак и др.; под общ. ред. В.Г. Ткаченко, А.И. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2010. – 272 с.

3. Ткачова Н.М. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник [Текст] / Н.М. Ткачова, Т.А. Гончарова, В.Н. Марченко. – Донецьк: ВІК, 2007. – 180 с.

4. Антонюк, Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: Монографія [Текст] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

5. Закон України «Про інноваційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 36, ст. 266.

Марченко Ю.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лелюк О.О., кандидат економічних наук

Впровадження сучасних інструментів стратегічного управління підприємством

Автором розглянуто основні положення сутності та необхідності впровадження сучасних інструментів стратегічного управління підприємством. Розкрито особливості практичного застосування цих інструментів.

На сучасному етапі розвитку діяльності підприємств необхідною умовою постійного розвитку є, по-перше, орієнтація виробництва на споживачів і конкурентів, по-друге, гнучке пристосування до ринкової кон'юнктури. Для успішної діяльності підприємствам необхідно приділяти більше уваги використанню інструментів стратегічного управління, що дозволить по-новому оцінити стан ресурсів та оточення підприємства, а також розробити заходи необхідні для підвищення ефективності його діяльності.

Огляд економічної літератури засвідчив, що проблематиці впровадження сучасних інструментів стратегічного управління, приділяють значну увагу вітчизняні і зарубіжні науковці та практики, зокрема: Г.І. Кіндрацька [1], О.І. Ковтун [2], З.Є. Шершньова [3] та інші. У своїх працях науковці визначають теоретичні основи, основні принципи та методику використання інструментів стратегічного управління підприємством. Вивчення підприємства з даної позиції дозволяє точніше сформулювати уявлення про його цілі та стратегії.

Будь-яке сучасне підприємство змушене постійно пристосовуватися до умов ринку, тому основною задачею для менеджменту підприємства стає формування такої системи управління, яка дозволить гнучко й ефективно реагувати на зміни ринку. Однією з ефективних і доступних систем є система управління, яка базується на застосуванні інструментів стратегічного управління. Вона показує напрями діагностики ефективності його функціонування і, таким чином, погоджує ключові чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, за рахунок яких підприємство може проаналізувати весь свій стратегічний потенціал, відповідно правильно обрати подальший напрям стратегічного розвитку. Плюсом такої системи є її відносна простота і здатність планувати свої дії з урахуванням можливостей і перспектив розвитку.

Діагностика змін в організації повинна вказувати на характерні риси ефективності менеджменту підприємства, а також на напрямки його удосконалення з урахуванням стратегічного управління. Така діагностика дозволить скласти список цілей, послідовне досягнення яких дозволить підприємству рухатися в бажаному напрямі. Серед цих цілей можуть бути: збільшення прибутку, підвищення ефективності виробництва, зростання підприємства і масштабів його діяльності, створення ділової репутації, зниження ризику банкрутства. На різних етапах діяльності підприємства кожна з цих цілей може стати пріоритетною, може змінюватися або коригуватися, і найкраще прогнозування цього можливе за рахунок інструментів стратегічного управління, а саме методики побудови «дерева цілей» на чотири рівні, як мінімум, а також побудови матриці SWOT-аналізу.

«Дерево цілей» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної (генеральної) мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії. Це потрібно, щоб пов'язати генеральну мету зі способами її досягнення, сформульованими у вигляді завдань окремим виконавцям.

Матрицю SWOT-аналізу застосовують, щоб побачити свої можливості та загрози. Щоб невпинно контролювати цей процес, провідні фірми будують цю матрицю кожні півроку.

При оцінці продуктово-товарної стратегії найчастіше використовуються такі матриці: матриця Бостонської консалтингової групи (Boston Consulting Group – матриця BCG), 9-секційна матриця «Дженерал Електрик-МакКінсі» (GE-матриця), а також матриця «балансу життєвих циклів».

Отже, застосування системи контролю і планування діяльності підприємства за рахунок впровадження сучасних інструментів стратегічного управління, дозволяє керівникам підприємства, або її топ-менеджерам, отримати повне й об'єктивне уявлення про те, які дії необхідні для посилення позицій підприємства на ринку, які процеси відбуваються всередині нього, що носять позитивний чи негативний характер, та що загрожує підприємству в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / Г.І. Кіндрацька – К.: Знання, 2010. – 366 с.

2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник. / О.І. Ковтун – Львів: «Новий Світ – 2000», 2007. – 324 с.

3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Підручник. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 2010. – 632 с.

Поліщук А.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Кравченко Ю.В., доктор технічних наук, професор

Регіональна інтелектуалізована система екологічного моніторингу

В доповіді розглядаються проблемні питання щодо створення регіональної системи екологічного моніторингу, яка побудована на принципах штучного інтелекту.

В сучасних умовах розвитку суспільства актуальні питання щодо покращення функціонування регіональних систем екологічного моніторингу, як підсистем глобальної Національної системи екологічного моніторингу. Запропоновано підхід щодо покращення ефективності регіональної системи екологічного моніторингу, який побудований на комплексному використанні організаційної складової та апаратно-програмного комплексу з використанням теорії штучного інтелекту.

Деталізується ідея комплексного використання підсистем екологічного моніторингу. Інтелектуалізована система регіонального моніторингу, яка описана в доповіді, створює ефект емерджентності за рахунок централізованого управління процесом обміну інформації між суб'єктами. Запропоновані практичні рекомендації вирішення проблеми, які в державі на даний момент не реалізовані. Система дозволяє оперативне повідомити про екологічні негаразди в регіоні та надати експертам часову оцінку вирішення проблеми.

Висновок. Таким чином, запропонований підхід щодо комплексного використання можливостей підсистем дозволяє значно покращити ефективність функціонування системи за показниками оперативності та якості прийняття управлінських рішень в складних екологічних умовах.

Список використаних джерел:

1. Національної доповіді про стан техногенної природної безпеки в Україні у 2013 році [Електроний ресурс] http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2013/2_5.pdf.

2. Искусственный интеллект / В 3-х кн. Кн. 2. Модели и методы: Справочник : [под ред. Д. А. Поспелова]. – М. : Радио и связь, 1990. – 304 с.

3. Кравченко Ю.В. Інтелектуалізація процесів обробки інформації в геоінформаційних системах оперативного управління на основі мультиагентних технологій / Кравченко Ю.В., Барабаш О.В., Савченко В.А. // Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – К., 2010. – № 28. – С.56 – 59.

4. Кравченко Ю.В. Інтелектуалізація мережевих геоінформаційних систем оперативного управління на основі мультиагентних технологій / Кравченко Ю.В. , Пермяков О.Ю., Савченко В.А. // Збірник наукових праць ІПМ в Е ім. Г. Є. Пухова – К.: ІПМ в Е ім. Г. Є. Пухова, 2011. − вип. 59.– С. 37-42.

5. Кравченко Ю.В. Підхід щодо представлення знань в інформаційній системі / Кравченко Ю.В., Оксіюк О.Г. // Військово-технічний збірник / Академія сухопутних військ. – Львів: АСВ, 2011. – № 1(4). – С. 194–197.

6. Кравченко Ю.В. Методика оцінки стану складних об'єктів та процесів на основі методів інтелектуальної обробки даних / Кравченко Ю.В., Миколайчук Р.А. // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Інтелектуальні системи прийняття рішень та проблеми обчислювального інтелекту (ISDMCI)». – Євпаторія: 27-31 травня 2012 р., С. 100-101.

Сахарук М.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Черненко В. М., кандидат економічних наук, доцент

Роль інформаційних технологій в економічному просторі

У статті розглядається вплив сучасних інформаційних технологій на розвиток економіки і економічні стосунки між різними суб'єктами. Сучасні економічні стосунки вже не можливо уявити без залучення новітніх засобів зв'язку. Ці механізми і будуть розглянуті детально в пропонованій статті.

Протягом всієї історії розвитку людської цивілізації основним предметом праці залишалися матеріальні об'єкти. Економічна потужність держави вимірювалася його матеріальними ресурсами. В даний час ситуація змінюється, додаються інформаційні ресурси. Активними інформаційними ресурсами є та частина національних ресурсів, яку складає інформація доступна для автоматизованого пошуку, зберігання і обробки. Відзначимо, що основними властивостями хорошої інформації є актуальність, достовірність, повнота, адекватність, доступність. Інформаційні технології в сфері економіці використовуються якраз для того, щоб переробляти дані в достовірну, оперативну інформацію для ухвалення рішень за допомогою апаратних і програмних засобів, з метою досягнення оптимальних ринкових параметрів об'єкту управління. Можна привести хрестоматійну розповідь про те, як Ротшильд заробив гроші на поразці Наполеона при Ватерлоо 18 червня 1815р. Ротшильд знав про поразку Наполеона, хоча всі інші були упевнені в зворотному. І тоді він почав негайно продавати на біржі свої акції. Услід за ним всі також стали продавати. В результаті коштовні папери впали майже до нуля. У цей момент агенти Ротшильда скупили акції за мінімальною ціною. Це яскравий приклад грамотного використання актуальної інформації.

З появою персональних комп'ютерів і поширенням мережі Інтернет швидкість і об'єм отримуваній інформації різко зросли. У зв'язку з цим кордони сучасного офісу значно розширилися завдяки успіхам в розвитку безпровідних технологій. В результаті розвитку безпровідних технологій, таких як Wi-fi, 3g, а також перспективному поколінню мобільного зв'язку 4g, підключитися до Інтернету можна практично скрізь. А Інтернет у свою чергу це сховище знань, засіб вчення, інструмент ведення бізнесу і багато що інше. Активне підключення споживачів до мережі Інтернет викликав розвиток електронного бізнесу. Такі сфери, як: електронна торгівля, банківські операції, страхові операції, купівля-продаж різних продуктів, операції на фондовій біржі, ір-телефонія і так далі, є дуже значні у вжитку електронного бізнесу. Зупинимося коротко на деяких з них. Банки пропонують послуги управління рахунком і платежі в режимі реального часу у будь-який час доби. Цілодобово працюють Інтернет магазини. У мережі стали виконувати договірні операції. Інтернет став простим і зручним засобом зв'язку між постачальником і споживачем (B2c) і зв'язок між підприємцями (B2b).

Business-to-consumer, Customer (B2c) вигляд електронної комерції, пов'язаний з електронними комерційними операціями, вироблюваними між підприємством і споживачами.

Business-to-business (B2b) є електронною комерцією між підприємцями, основною особливістю цього вигляду електронна комерція є автоматична взаємодія в електронному вигляді систем управління підприємством. [3,с.117]

Перевагами використання електронної комерції можна назвати наступні:

- Простота в управлінні програмами. Використовувати Web досить просто. Покупцям слід лише освоїти програму для перегляду, і вони відразу дістають доступ до засобів електронної торгівлі.

- Зменшення часу на доставку товару споживачу – одне з необхідних умов ведення успішної торгівлі.

- Зменшення витрат часу на придбання необхідного товару.

- Необмежене зростання числа потенційних замовників. При використанні Інтернету можна розширити ринок збуту за рахунок зарубіжних споживачів.

- Інформацію про товар можна представляти в Інтернеті в різному вигляді. Web дозволяє передавати не тільки текст, графіку, а відео і голос.

- Можливість ідентифікувати покупця.

- Мінімізація витрат на персонал та оренду приміщень.

- Можливість цілодобового доступу.

Електронний бізнес на відміну від будь-якого іншого вимагає мінімальних вкладень. Завдяки інформаційним технологіям різко підвищився рівень економічних можливостей в сфері промислового виробництва, а також в різних галузях виробничої діяльності. Але все ж ситуація з економічної комерцією залишається досить складною, це відбувається через невелику ділову активність нашого населення. Інтернет-магазини, а також інші види прояви електронної комерції повинні зайняти своє місце в 21 столітті. І я впевнена що ця технологія прийде на зміну багатьом сучасним видам комерції.

Той факт, що частина часу, яку ми раніше проводили перед екраном телевізора, зараз ми і нове покоління проводить перед комп'ютерними моніторами. В Інтернеті стає можливим перегляд трансляції футбольного матчу, програм новин, телесеріалів, і т.д. В зв'язку з цим можна говорити про

конвергенції телебачення і Інтернету у недалекому майбутньому. Якщо вас немає в Інтернеті, вас немає в бізнесі. Ці слова Білла Гейтса вже давно не викликають ніяких заперечень. Дійсно, сьогодні успішний бізнес став неможливий без наявності сайту в Інтернеті. А також в країні, де у пересічної

особи є особистий блог, відсутність у компанії власних мережевих щоденників стає моветоном. Всі ці інформаційні ресурси дозволяють компанії розповідати про її діяльність. Корпоративний блог може стати потужним засобом активізації продажів, отже досягнення фірмою максимального прибутку. Завдяки комп'ютерам можна говорити про великі функціонуючих бази даних, розвитку нового програмного забезпечення. Завдяки всьому цьому стало легше вести звітність, прорахувати модель, тим самим заощадити значну кількість часу. Знання комп'ютера і програмного забезпечення обов'язкове не тільки підприємцям і менеджерам, а й усім людям. Особливо таких програм як текстові редактори, графічні редактори, електронні таблиці, бази даних і інших, у тому числі і прикладних програм. Але не можна забувати про інформаційну безпеку.

Інформаційна безпека як складова частина економічної безпеки підприємницької діяльності включає в себе:

а) комплексну програму забезпечення безпеки інформаційних ресурсів

підприємства;

б) економічно обґрунтовану технологічну систему захисту, що забезпечує відповідний рівень захищеності, готовності, надійності інформаційних систем і безпеки інформації.

Поряд з шифруванням впроваджуються наступні механізми безпеки:

а) цифрова (електронна підпис);

б) контроль доступу;

в) забезпечення цілісності даних;

г) забезпечення аутентифікації.

Вітчизняний ІТ-ринок в останні кілька років динамічно розвивається, за оцінками екс-

пертів його ріст перевищує 10% на рік. При цьому сектор інформаційної безпеки розвивається ще більш швидкими темпами – більш ніж на 25% в рік. [1, с.56]

Таким чином, важливо не лише грамотно використовувати наявну інформацію, а й забезпечити якісний захист цієї інформації усіма доступними способами.

Список використаних джерел:

1. Івасенко А. Г., Гридасов А. Ю., Павленко В. А.. Інформаційні технології в економіці та управлінні. Навч.. посібник // Вид-во КноРус, 2008р.

2. Корнєв Ю.Г. Проблеми формування загально-національної системи інформаційного забезпечення розвитку підприємництва // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 187. – Т. IV. – С.857-865.

3. Лазарєва С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 270 – 280.

4. Экономика информации и инф. системы предприятия: Учеб. пособие / Л. Г. Мельник и др.:. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 400 с.

Слюсар А.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»,
Науковий керівник: Луценко І.А., кандидат економічних наук

Перспективи розвитку конкуренції в Україні

Розглядаються особливості розвитку конкуренції в Україні.

Україна має перспективи для входження у групу розвинутих країн світу та володіє потенціалом для значного економічного зростання. Але з кожним роком потенціал та перспективи нашої держави зменшуються через нездатність сформувати правильний план дій розвитку у напрямку ринкових відносин та конкурентної економіки. Ефективним стимулом економічного зростання виступає конкуренція, яка здатна усунути основну проблему українських фірм, їхню внутрішньо-організаційну неефективність.

Дослідження розвитку конкуренції в Україні розглядаються в роботах Антонюк Л.Л., Базилевича В. Д., Жаліла Я. А., Костусєва А. А., Піддубної Л. І. Пономаренка В. С., Реверчука С. К. , Соловйова В.П., Филюк Г. М..

Існують різні підходи до визначення конкуренції. Нижче наведено більш вдалі трактування конкуренції: конкуренція – наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [1, с. 15]; конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й ринкові сегменти [2, с. 22].

Явище конкуренції має свої плюси й мінуси. До позитивних рис можна віднести: активізацію інноваційного процесу, гнучке пристосування до попиту, висока якість продукції, високу продуктивність праці, мінімізацію витрат, реалізацію принципу оплати праці за її якістю й кількістю, можливість регулювання з боку держави. До негативних наслідків – те, що перемога одних супроводжується тяжкою, а подекуди катастрофічною поразкою інших, застосування нечесних прийомів, надмірна експлуатація природних ресурсів, екологічні порушення тощо.

В сучасній світовій економіці вільна конкуренція як стимул та мірило ефективності ринкового господарства передбачає вільний ринок з вільним господарством. Україна є формально вільною, а фактично – охопленою монополістичними утвореннями, що за роки реформ призвело до значного викривлення особливостей конкуренції у вітчизняній економіці. На даний момент можна виділити такі проблеми конкурентного середовища в Україні:

1. недосконале законодавчо-правове поле;
2. існування доволі багатої кількості стійких природних монополій;
3. незахищеність внутрішнього ринку від впливу іноземних конкурентів;
4. руйнування потужного науково-технічного потенціалу;
5. відсутність достатніх ресурсів для реалізації перспективних проектів.[3, с. 32].

Ще в Україні спостерігаємо нерівність умов конкуренції яка пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями і привілеями з боку держави чи місцевої влади, пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктури, проблеми із залученням фінансових ресурсів, вибірковий контроль з боку регулюючих та перевіряючих органів. Все це сприяє поширенню корупції та призводить до зниження ефективності конкуренції та зменшення можливостей для економічного розвитку.

Узагальнюючи, можна виокремити такі напрями регулювання конкуренції:

- вдосконалити нормативно-правову базу, яка б формалізувала розробку і проведення конкурентної політики в Україні;

- відповідно до нормативно-правової бази слід ухвалити загальну стратегію розвитку конкурентних відносин;

- встановити відповідальність органів влади за її результати та їх відповідність поставленим цілям і завданням, які слід формулювати виходячи з конкретних кількісних параметрів-індикаторів;

- удосконалити антимонопольне законодавство, розробити діяльний механізм реалізації законів;

- необхідно посилити контроль за виконанням антимонопольного законодавства шляхом прийняття;

- стимулювати і проводити політику підтримки малого бізнесу шляхом зниження бар'єрів входу малих підприємств на товарні ринки;

- розшити практику притягнення до відповідальності посадових осіб органів державного регулювання за їх нечесну організацію;

Необхідна розумна політика яка б захищала вітчизняного виробника від руйнівного впливу імпорту, але в той же час не порушувала право споживача на свободу вибору товарів.

Отже, конкуренція є визначальною умовою нормального функціонування економіки, тому держава має сформувати сприятливі умови для забезпечення її розвитку та стабільності.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Роздержавлення природних монопольних структур в Україні / В. Базилевич, Г. Филюк // Економіка України. – 2002. - №3. – С. 35-42.

2. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. 2008. – 328 с..

3. Реверчук С. Основи теорії економічної конкуренції: навч. посіб. / С. Реверчук, Т. Сива, Л. Реверчук. – К. : Знання, 2007. – 271 с.

Снігір О.І.
магістр з економіки підприємства
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Галиця І.О., доктор економічних наук, професор

Деструктивні і конструктивні аспекти економічної кризи

Автором розглядається криза зі сторони ризиків та відкритих можливостей для підприємства, які мають місце в сучасних умовах господарювання.

Кризові явища – одна з найважливіших проблем економічних досліджень, яка вже декілька століть розглядається в теорії. Однак необхідно дослідити не тільки деструктивний потенціал кризи, а й ті можливості, які розкриваються в процесі виходу з кризового стану.

Криза – від грецького krisis – рішення, поворотний пункт, результат [1, с. 30].

Економічна криза – фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін. Це явище періодично повторюється і виявляється у надвиробництві капіталу і товарів. При цьому надвиробництві не абсолютному, а відносному, що передбачає більшу кількість вироблених товарів, ніж та, яку може спожити суспільство. Криза означає відносне надвиробництво внаслідок обмеженого платоспроможного попиту населення, що пояснюється збіднінням робітничих мас. Кризи глибоко вражають і руйнують усе сучасне господарство. Вони свідчать про силу стихійного саморегулюючого механізму ринкової економіки [2, с.6].

Відомо, що поняття «криза» в своєму розумінні може і, що саме цікаве, для більшості людей несе негативне відчуття, яке переростає у великі неприємності та навіть в банкрутства. Підприємницький сектор досить сильно відчуває на собі всі наслідки кризи, а саме падіння курсу гривні, скорочення працівників та зниженні всіх своїх витрат, які супроводжуються зниженням купівельної спроможності громадян та невпевненістю в завтрашньому дні. У більшості випадків бізнес не зможе пережити кризу, обходячись самими тільки скороченнями витрат, як це було у 2008-му, хоча б тому, що скорочувати в значній кількості випадків більше нема чого. Для виживання компаніям доведеться якісно покращитися.

Виходячи з вище наведеного, головним завданням кожного підприємця під час кризи є не накопичення і примноження своїх ресурсів, а головна мета кожного підприємця – сконцентруватися, та вижити. Тобто, це чудова можливість проявити всі свої знання, вміння і навички, які відкриють перед підприємцями часом зовсім нові і неочікувані можливості подальшого розвитку.

Аналізуючи наслідки кризи 2008 року та оцінюючи сучасні тенденції розвитку подій в державі, можна зупинити увагу на таких можливостях, а саме:

1. формування надійної і висококваліфікованої команди співробітників (деякі фірми стають банкротами, а деякі скорочують свій персонал, що призводить до насичення трудового ринку більш кваліфікованими робітниками, які погоджуються на невисоку заробітну плату);
2. створення та заповнення нових ніш на ринку;
3. розвиток соціально-відповідального підприємництва;
4. ринок «самоочищається» від підприємств, які неспроможні витримати високу планку, яку ставлять перед ними жорсткі умови конкуренції в кризових ситуаціях.

В процесі виходу країни з кризового стану, доцільно дати оцінку інвестиційному клімату в країні, зокрема, його привабливості як для інвесторів, що вже знайшли себе на цьому ринку, так і для тих хто лише входить в Україну. Інвестиційна привабливість країни, індекс якої з 2008 року розраховує Європейська Бізнес Асоціація України свідчить, що наприкінці минулого року він перебував на рівні історичного мінімуму – лише 1,81 бала, але в другому кварталі 2014-го злетів до 2,74, а очікування на наступні три місяці становлять 3,4 бала – історичний максимум за всю історію індексу [3]. Тобто, позитивна динаміка індексу інвестиційної привабливості є однією з можливостей залучення іноземних інвестицій для підтримки українського бізнес-середовища.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що криза є переломним етапом у діяльності підприємства. Вона може спричинити неплатоспроможність та банкрутство підприємства, або ж у разі ефективного, умілого та самовідданого реагування сприяти виходу підприємства з кризи більш сильним та «фінансово здоровим», що також повинно привести до оздоровлення українського бізнесу та економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Шанковський О. Біда на благо / О. Шанковський // Корреспондент – вип. №17-18 – К.,2014. – С. 30-33.

2. Жаліло Я.А., Кононенко К.А. та ін. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання.: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко [та ін.]; за заг. ред. Я А. Жаліла. – К.:НІСД, 2014. – 132 с.

3. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації України, Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index

Соловйов М.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Кравченко Ю.В., доктор технічних наук, професор

Національна система екологічного моніторингу України

В доповіді розглядаються проблемні питання щодо Національної системи екологічного моніторингу України. Запропоновано підхід щодо покращення ефективності Національної системи моніторингу, що складається з розгалуженої мережі суб'єктів з різною організаційною та апаратно-програмною структурою.

В сучасному світі державна система екологічного моніторингу повинна забезпечувати як систематичне, та її своєчасне отримання і обробку даних спостережень для запобігання негативним змінам навколишнього середовища, а також доступність цієї інформації світовій спільноті та населенню держави.

Наявна Державна система моніторингу довкілля за її структурою, рівнем організації, можливостями вимірювання якісних та кількісних параметрів стану навколишнього середовища, способом передачі та агрегації даних не відповідає завданням, що поставлені перед нею, і сучасним вимогам та потребує удосконалення. Приладово-технічне оснащення Державної системи екологічного моніторингу можна охарактеризувати як таке, що морально і фізично застаріло, воно не забезпечує вимірювання всього спектру показників, не передбачає автоматизованого збору, аналізу і зберігання інформації та оперативного надання її основним споживачам.

Зважаючи на перелічені вище факти, першочерговим є завдання технічного переоснащення сучасними апаратно-програмними комплексами організацій, що здійснюють моніторинг та аналіз стану навколишнього середовища. Автоматизована інформаційна система, яка описана в доповіді, призначена для агрегації оперативної інформації моніторингу середовища, уніфікації цієї інформації для можливості ефективного обміну з іншими суб'єктами екологічного моніторингу, її аналізу та зберігання у єдиній державній базі екологічних даних.

Висновок. В даній доповіді запропоновано створення автоматизованої інформаційної системи екологічного моніторингу, що дозволяє значно покращити ефективність функціонування державної системи екологічного моніторингу України за наступними показниками:

—доступність інформації;
—оперативність отримання інформації;
—якість управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Національної доповіді про стан техногенної природної безпеки в Україні у 2013 році [Електроний ресурс] http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2013/2_5.pdf

2. Сучасні інформаційні технології екологічного моніторингу Чорного моря / Довгий С.О., Красовський Г.Я., Радчук В.В. та ін. Під ред. С.О. Довгого. – К.: Інформаційні технології, 2010. – 260 с.

3. Красовський Г.Я. Космічний моніторинг екологічної безпеки водних екосистем з застосуванням геоінформаційних технологій. К.: Інтертехнологія. – 2008. – 486 с.

Стеценко А.Ю.
студент
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Луценко А.И., кандидат экономических наук

Особенности реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии

В статье рассматриваются особенности реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии как инструмент получения преимущества в конкурентной борьбе за покупателя, в результате изменения внутренних процессов. А также данная статья описывает заинтересованность наемных работников во внедрении изменений.

На быстро развивающихся мировых рынках компании получают преимущества в конкурентной борьбе за покупателя за счет товаров или услуг более высокого качества. Повышение качество в сравнении с конкурентами достигается внедрением новых идей на производстве. С другой стороны не все компании могут повлиять на производственный процесс. Но могут снизить цену товара за счет оптимизации бизнеса процессов на предприятии, что не отразится на качестве продукции и сделает ее более привлекательной для покупателя. Поэтому особую актуальность приобретает изучение особенности реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии.

Проблема внедрения нововведений в бизнес-процессы на предприятиях исследовались в трудах как западных ученых В.Гровера, Йонга и Джеймса Тенга [1], С. Клемена [2], так и отечественных экономистов Михеева Е.З. [3], Ковова И.С., Захир М.Б., Кутелев П.В.

В современном экономическом мире все руководители стремятся к снижению затрат и увеличению прибыли. Но за глобальными целями руководители забывают о самой главной составляющей своего предприятия – это сотрудники. Когда сотрудники перестают быть мотивированы к работе и выполняют однотипную и монотонную работу – это приводит к застою предприятия. Для того, чтобы это изменить на самые нижние уровни предприятия необходимо внедрять высококвалифицированных специалистов, которые смогут определить процессы поддающиеся автоматизации и внедрить изменения.

Реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений современных показателей деятельности компаний, таких как стоимость, качество, сервис и темпы [4, с. 415].

Рассмотрим процесс реинжиниринга с положительной и с отрицательной сторон. Результатом реинжиниринга является получение дополнительной прибыли через оптимизацию. Если изменение не направлено на увеличение дохода, тогда оно направлено на снижение затрат. Чаще всего снижение затрат ведет к сокращению персонала по причине отсутствия его необходимости. Именно в момент осознания сотрудниками своей ненадобности на предприятии, и непонимания необходимости инноваций, изменение любых процессов получает сопротивление со стороны работников. Можно проиллюстрировать данную проблему цитатой Генри Форда: «Только два стимула заставляют работать людей: жажда заработной платы и боязнь ее потерять»[5]. Цель реинжиниринга (сокращение персонала) прямо противоположна цели работника (получение заработной платы), здесь возникает конфликт интересов.

Во многих компаниях для выполнения процессов поддающихся автоматизации задействуются целые группы людей, что сказывается не только на качестве выполнения, но и на расходах компании. Таким образом, самый сложный этап реинжиниринга в распределении ролей

и выборе лидера проекта – человека который сможет принять на себя ответственность за этот проект, как в случае успеха так и в случае неудачи. В результате оптимизации у работников занятых механическим трудом высвобождается свободное время. Как следствие, у начальства появится потребность увеличения количества задач или сокращения части сотрудников за ненадобностью. Ни один их этих вариантов не является предпочтением работника и не создает мотивации для активного участия в разработке нововведений.

Проанализировав вышеизложенное можно сделать вывод, что для успешного реинжиниринга любого процесса не достаточно хорошо разработанного плана. Необходимо начинать работать с людьми задействованными в данном процессе и в первую очередь показать ценность данных сотрудников на предприятии, укрепить их уверенность в завтрашнем дня, полностью описать как данный процесс изменит работу подчиненного и какой работой будет заполнено свободное время.

Список использованных источников:

1. Varun G. The implementation of business process reengineering / Varun G. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.jstor.org/discover/10.2307/40398155?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21105076624133

2. Clements S. CFO Insights: Enabling high herformance through leading practices for finance ERP Clements S., Donnellan M., Read C. – 2004

3. Михеева Е. Использование зарубежного опыта проведения реинжиниринга бизнес-процессов// Альманах современной науки и образования – 2007. – № 4. – С. 141-143.

4. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент: учеб. для студентов вузов. / Фатхутдинов Р. – Спб.: Питер. 2012.

5. Генри Ф. Цитата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikiquote.org/wiki/Генри_Форд

Стрільчук О.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Каліна І.І., кандидат економічних наук, доцент

Особливості формування товарної стратегії підприємства

У роботі проаналізовано важливість маркетингової стратегій при виході підприємства на ринок, або випуск нового товару, та представлені можливі варіанти розвитку маркетингової діяльності в цілому.

Найважливіша проблема будь-якого вітчизняного підприємства, що працює в ринкових умовах – це проблема його виживання і забезпечення сталого розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й реалізованої стратегії підприємства.

Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках повинне функціонувати підприємство; як розподілити обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

На даний час бізнес-середовище діяльності підприємств характеризується підвищенням складності, рухливості і невизначеності (нові інформаційні технології, індивідуалізація і передбачуваність поведінки споживачів, посилення міжнародної конкуренції, зростаючі вимоги до якості товарів і обслуговування та ін.), що підтверджує актуальність і необхідність просування в практику вітчизняних підприємств ідей і методів стратегічного управління.

Таким чином, все більш очевидним стає те, що головною характерною рисою нових систем внутріфірмової стратегії повинна стати орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікованість операцій, інноваційну діяльність, максимальне використання творчої активності персоналу.

Дня здійснення успішної діяльності на ринку необхідна детально розроблена і добре продумана товарна стратегія. Стратегічні рішення по товару є головними у рамках загальної маркетингової стратегії підприємства. Це пов'язано з тим, що товар служить ефективним засобом впливу на ринок, головною турботою підприємства і джерелом отримання прибутку. Крім того, товар являє центральний елемент комплексу маркетингу. Ціна, збут, комунікації ґрунтуються на особливостях товару і якщо товар невдалий то і маркетингові зусилля для просування та продажу цього товару будуть марними.

Товарна стратегія – це розробка напрямків оптимізації товарної номенклатури і визначення асортименту товарів, найбільш пріоритетним для успішної роботи на ринку і забезпечував ефективність діяльності підприємства в цілому.

Відсутність товарної стратегії веде до нестійкості структури асортименту через вплив випадкових або прохідних поточних факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів. Прийняті в таких випадках поточні маркетингові рішення нерідко ґрунтуються виключно на інтуїції, а не на тверезому розрахунку, що враховує довгострокові інтереси.

Навпаки, добре продумана товарна стратегія не тільки дозволяє оптимізувати процес оновлення товарного асортименту, але і служить для керівництва підприємства свого роду покажчиком загальної спрямованості дій, здатних скоригувати поточні ситуації.

Завдання розробки товарної стратегії можуть бути різні:

- задоволення запитів споживачів;
- оптимальне використання технологічних знань і досвіду фірми;
- оптимізація фінансових результатів фірми;
- завоювання нових покупців шляхом розширення сфери застосування існуючих товарів і диверсифікації сфер діяльності.

Фахівці з маркетингу рекомендують при розробці і здійсненні товарної стратегії орієнтуватися на перевірені комерційною практикою підходи, які можуть бути дуже корисними для підприємців.

- Новий товар повинен вигідно відрізнятися від товарів конкуруючих фірм
- Якщо фірма випускає багато продукції, слід акцентувати увагу на ключовому з них, на його основі створити імідж, потім виводити вже під новоспеченим брендом інші товари
- Якщо є можливість, створити різновид одного товару для ризніх сегментів ринку
- Товарна вузька спеціалізація виправдовує себе здебільш для малих підприємств, або для освоєння нових ринків
- Високих результатів можливо досягти при виході на ринок нового товару (товарної новизни)
- Плідним може буди пошук нових областей для використання існуючих товарів
- Ринкових переваг можливо досягти за рахунок особливих якостей товару (якість, кращі сировинні матеріали, супроводжуючі товари, після продажне обслуговування, інше…)

Легко зрозуміти бажання споживача отримати з одних рук не тільки товар як такої, а й весь комплекс супроводжуючих цей товар послуг з тим, щоб без особливих турбот і зайвих витрат одержати високий кінцевий ефект від використання купленого товару.

Чим повніше шлейф супроводжуючих основний товар супутніх виробів і послуг, тим привабливіше для покупця стає сам товар як такої, а весь комплекс, що дозволяє гранично повно задовольнити існуючу потребу.

Товарна стратегія розробляється на перспективу і передбачає вирішення принципових, задач, пов'язаних з:

- оптимізацією структури пропонованих товарів взагалі, в тому числі і з точки зору їх належності до різних стадіях життєвого циклу
- розробкою і впровадженням на ринок нових товарів
- забезпеченням якості і конкурентоспроможності товарів
- прийняттям рішень, пов'язаних з ринковою атрибутикою товарів

Товарну стратегію неможливо відокремити від реальних умов діяльності підприємства, специфіки зовнішньої маркетингової середовища. Однак, як показує практика, підприємства що знаходяться приблизно в однакових умовах сформованої ринково-економічної обстановки в нашій країні по-різному вирішують свої товарні проблеми. Одні проявляють повну розгубленість і безпорадність. Інші ж, слідуючи концепції маркетингу, знаходять перспективні шляхи та досягають успіху. Істотний вплив на маркетингову товарну стратегію надає життєвий цикл товарів.

Список використаних джерел:

1. Маджаро С. Международный маркетинг, 2010 р.
2. Джелла А. Н. Формирование товарной стратегии предприятия, 2011 р.
3. Кубишина Н. С. Основні напрямки розробки товарної стратегії підприємств, 2010 р.
4. Тканко В.М. Формування механізму застосування маркетингового інструментарію в ринковій діяльності підприємства, 2012 р.

Танасов Е.В.
студент
ВНЗ «Университет економики и права «КРОК»
Научный руководитель: Шапоренко О.И., доктор наук
по государственному управлению, профессор

Роль внешнеторговых операций предприятия в формировании новой модели международного бизнеса

В статье обозначены основные направления внешнеторговых операций предприятия: понятие, характер, особенности.

Осуществление международных операций требует применения определённых правовых форм и использования конкретных методов их проведения. Правовой формой, определяющей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательное условие которой – заключение её с иностранным контрагентом.

Под международной торговой сделкой понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленных количества и качества товарных единиц и (или) оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями [1].

Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах.

Важной чертой международных торговых сделок применительно к продукции производственного назначения является их целенаправленный характер. Целенаправленность деятельности означает ориентацию на конкретного потребителя, как национального, так и иностранного. Это вызывает необходимость установления (прямых связей) с потребителем, осуществляемых на основе предварительно получаемых заказов или заранее согласованных поставок (по сложным видам оборудования, комплектному оборудованию), и дает производителю экономию на посреднических услугах, составляющих обычно до 30% стоимости поставок [1].

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы: внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить на:

1. Социально-экономические факторы общего развития страны:
рост инфляции;
нестабильность налоговой системы;
нестабильность регулирующего законодательства;
снижение уровня реальных доходов населения;
рост безработицы.
2. Рыночные факторы:
снижение емкости внутреннего рынка;
усиление монополизма на рынке;
нестабильность валютного рынка;
рост предложения товаров-субститутов [2, 3].

Осуществление непосредственных коммерческих операций в особенности экспортных, имеет ряд преимуществ: позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы спросу и требованиями иностранного рынка.

Наличие прямых связей с внешним рынком позволяет экспортеру налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка. Это приобрело особо важное значение в современных условиях резкого обострения конкурентной борьбы на мировым рынке.

Важное значение для расширение прямых экспортно-импортных операций имеет наличие государственных предприятий и учреждений преимущественно в развивающихся странах, которые свою внешнеторговую деятельность осуществляют путем организации и проведения торгов.

Использование торговых посредников обеспечивает промышленным фирмам-экспортерам определенные преимущества. Они особенно значительны при сбыте стандартных видов машин и оборудования, требующих послепродажного технического обслуживания. Торгово-посреднические фирмы, как правило, хорошо знают требования местного рынка, имеют устойчивые деловые связи, осуществляют свою деятельность, связанную с поставкой товаров и оформлением документации, располагают большими возможностями в отношении организации рекламы, участия в выставка и др.

Торговля товарами этой группы имеет следующие особенности:

экспорт потребительских товаров рассчитан не на конечного потребителя (рядового покупателя), а на оптового покупателя. Именно с ним и имеет обычно дело экспортер;

реализации потребительских товаров обязательно должна предшествовать реклама, иначе конечный покупатель просто не будет знать товара;

прежде чем начать массовую поставку, желательна организация пробных продаж с целью выявления реакции конечного потребителя конкретного рынка на предлагаемый товар;

диапазон потребительских товаров должен быть достаточно широк, чтобы удовлетворить каждый сегмент покупателей;

определяющим при реализации потребительских товаров является их новизна, новые потребительские функции и качество.

Следует отметить, что открытие экономики для внешнего мира, широкая либерализация внешнеэкономической деятельности постепенно формируют в Украине новую модель международного бизнеса [4].

Кризисная ситуация и неблагоприятный инвестиционный климат в Украине вынуждают предприятия из числа оборонительных стратегий выбирать наименее капиталоемкие. Таковыми являются внешнеторговые операции промышленных предприятий, которые в свою очередь нуждаются в четком государственном регулировании, обеспечивающем к одной стороны благоприятные условия развития мирохозяйственных связей хозяйствующих субъектов, а с другой – формирование доходной части государственного бюджета.

Список использованных источников:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.

2. «Биржа курсовых и дипломных проектов» [Електронний ресурс]. – режим доступа: http://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=31876 (02.11.2013).

3. «Экономическая переводная литература» [Електронний ресурс]. – режим доступа: http://econbooks.ru/books/part/15875 (02.11.2013).

4. Міжнародний бізнес: Підручник / В.А. Вергун, А.І. Кредісов, С.М. Березовенко та ін.. – К. – ВРЦ «Київський університет», 2007. – 499 с.

Терешкова Н.О.
студент
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Шапоренко О.И., доктор наук
по государственному управлению, профессор

Внешняя трудовая миграция населения Украины и проблемы её регулирования

В данной работе был проведен анализ текущей миграционной ситуации в стране: сущность и последствия миграции, причины миграционной активности граждан Украины.

Формирование рыночной экономики открытого типа, социальные аспекты, а также стремительный рост объемов миграции в Украине обуславливает необходимость исследования проблем украинской трудовой миграции. Международная миграция рабочей силы является одним из объективных оснований становления целостной системы мирового хозяйства. В то же время свободная миграция является проблемой для правительств стран как в политическом, так и в социально-экономическом аспектах. Нестабильность экономической и политической ситуаций в стране, стремительное повышение уровня безработицы, прямая экономическая угроза интересам отдельных групп, которые боятся конкуренции со стороны мигрантов и другие факторы делают эту проблему актуальной.

Основными причинами миграции, чаще всего, являются экономическая и политическая обстановка в стране.

Основными рынками рабочей силы являются: Западная Европа, здесь основную часть иммигрантов принимают Германия, Франция, Великобритания, а также Бельгия, Нидерланды, Швеция и Швейцария; Ближний Восток; США; Австралия; Страны Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) – Бруней, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Республика Корея, Тайвань; Латинская Америка, где иммигрантов принимают в основном Аргентина и Венесуэла [5, с. 264].

Потоки украинской трудовой миграции в географическом плане направлены в двух главных направлениях – северо-восточном (страны СНГ, в особенности в Россию) и западном (развитые страны Европы – Польша, Чехия, Венгрия, Греция, Италия, Словакия, Португалия, Испания). Также украинские трудовые мигранты едут на заработки в США, Израиль, Великобританию, некоторые другие страны дальнего зарубежья.

Последствия международной миграции рабочей силы достаточно разнообразны. Они проявляются как в странах, которые экспортируют рабочую силу, так и в странах, которые импортируют ее, принося определенные выгоды и потери обеим сторонам, хотя, как видно, выгод больше в странах-импортерах рабочей силы, а в странах-экспортерах в целом потери превышают выгоды. Мир в целом выигрывает, поскольку свобода миграции дает людям возможность перемещаться в страны, где они могут внести больший чистый доход в мировое производство [3, с. 177].

Конкуренцию на мировом рынке выдерживают лишь наиболее квалифицированная часть выходцев из Украины: талантливые музыканты, певцы, ученые, спортсмены, IT-специалисты. Массовые профессии по существу не конкурентоспособны из-за своей недостаточной подготовки. Однако и малоквалифицированные рабочие востребованы на мировом рынке труда. Они в основном работают на предприятиях с вредными условиями труда, в добывающей и

обрабатывающей промышленности, а также в торговле, обслуживании, в качестве младшего медицинского персонала, домашних работниц, нянь, в сельском хозяйстве [2].

Проанализировав ситуацию миграции в Украине (рис. 1), мы увидели, что за последнее десятилетие наблюдается снижение эмигрирующего населения Украины. Параллельно с этим, с 2004 года мы можем видеть и прирост въехавшего на территорию Украины населения. В 2013 же году число иммигрантов резко сократилось по сравнению с предыдущими годами. Вероятнее всего, это было связано с экономической обстановкой в стране [1].

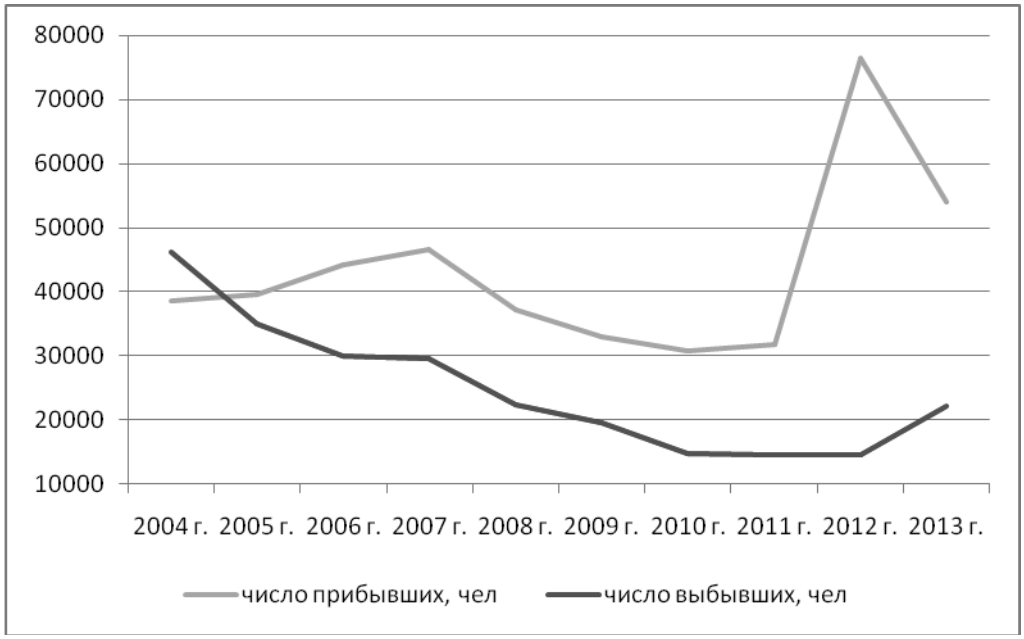


Рис. 1. Уровень прироста населения в Украине

В 2014 году, в связи с политической и экономической обстановкой в стране, миграционный прирост населения также снизился (по сравнению с 2013 г.), а вот количество выбывшего населения сильно возросло. Это произошло из-за резкого увеличения процента безработицы, из-за снижения уровня заработных плат, из-за политической нестабильности в стране и по многим другим причинам [1].

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта необходимо использовать государственное регулирование миграции рабочей силы.

Целью государственного регулирования трудовой миграции является достижение желательного как для принимающей страны масштаба иммиграции, так и для экспортирующей страны, а также отбор нужных работников. В связи с противоречивостью последствий миграции государственное регулирование этого процесса может быть направлено как на привлечение иммигрантов и стимулирование миграции, так и на сокращение потоков миграции [4].

В каждой стране свои методы регулирования, однако есть и международные организации, которые контролируют этот процесс [6].

Список использованной литературы:

1. Державный комітет статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ (просмотрено 30 октября 2014 года).

2. Научные исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.carim-east.eu/ (просмотрено 25 октября 2014 года).

3. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка: Навч. посібник / Б. М. Одягайло. – К.: Знання, 2005. – 397 с.

4. Про зовнішньоєкономічну діяльність, 1991 р. №29 [Электронный ресурс] // Законодавство України. – Режим доступа: http:// http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12 (просмотрено 29 октября 2014 года).

5. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: Навч. посібник / К. С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.

6. United Nations. General Assembly [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iom.int/ (просмотрено 30 октября 2014 года).

Чорногрицька В.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терон І.В., к.е.н., доц.

Маркетингова цінова політика та шляхи її вдосконалення

В публікації викладено значення маркетингової цінової політики сучасній економіці як важливого чинника забезпечення конкурентоспроможності як товару, так і компанії в цілому. Визначено шляхи її вдосконалення.

В сучасних умовах господарювання зростання ролі цінової політики багато в чому зумовлене двома чинниками. По-перше, підприємство залежно від кон'юнктури ринку та характеру впливу маркетингового середовища має можливість формувати такий рівень цін на продукцію, при якому зможе одержувати запланований обсяг прибутку та вирішувати інші стратегічні та тактичні завдання. По-друге, як один із ефективних засобів завоювання споживача в конкурентній боротьбі, правильна або помилкова цінова політика справляє відповідно позитивний і негативний вплив на весь процес реалізації продукції на ринку.

За визначенням економічного словника, ціна – це кількість грошей, виплачувана за одиницю товару або послуги [2]. Ціна, як елемент комплексу маркетингу, стає все більш вагомішою, оскільки вона істотно впливає на ефективність діяльності підприємства. Ціни впливають на кінцеві фінансові результати і ринкове становище підприємства, виступаючи при цьому одним із найважливіших чинників конкурентної боротьби.

Ціна – складна економічна категорія. При всьому різноманітті поняття «ціни» існує і єдине визначення, яке прийнятне для всіх її видів. Так, з точки зору економічної теорії ціна – це грошовий вираз вартості товару, тобто кількість грошових одиниць, що характеризує вартість. Ціна грає винятково важливу роль у ринковій економіці [1].

Ціноутворення на підприємстві є важливою складовою господарської діяльності, способом забезпечення ефективного господарювання. Під політикою цін розуміються загальні принципи, яких компанія збирається дотримуватись в сфері установлення цін на свої товари і послуги.

Цінова політика підприємства складається з цінової стратегії та цінової тактики. Цінову стратегію можна визначити як конкретні дії на довгострокову перспективу по плануванню цін на продукцію. Вона спрямована на визначення діяльності виробничої і збутової систем підприємства з метою отримання запланованого прибутку від реалізації, а також забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції та наданих послуг відповідно цілям і завданням спільної стратегії підприємства [4].

Хоча більшість компаній мають певні властиві їм цілі ціноутворення, дослідження показують, що лише близько 1/4 з них мають сформульованої стратегією, в якої закладено логічне обгрунтування формування ціни.

В сучасних умовах господарювання зростання ролі цінової політики багато в чому зумовлене двома чинниками. По-перше, підприємство залежно від кон'юнктури ринку та характеру впливу маркетингового середовища має можливість формувати такий рівень цін на продукцію, при якому зможе одержувати запланований обсяг прибутку та вирішувати інші стратегічні та тактичні завдання. По-друге, як один із ефективних засобів завоювання споживача в конкурентній боротьбі, правильна або помилкова цінова політика справляє відповідно позитивний і негативний вплив на весь процес реалізації продукції на ринку [5].

Кожен підприємець самостійно встановлює ціну за свій товар. Є два підходи до ринкового ціноутворення: встановлення індивідуальних цін або єдиних цін. Перша формується на договірній основі в результаті переговорів між покупцем і продавцем, що забезпечують узгодження інтересів сторін. Друга характерна тим, що всі покупці купують товар за однаковою ціною. В сучасних ринкових умовах розвитку підприємництва та бізнесу, більш прийнятним є перший варіант встановлення ціни.

У сучасних умовах ведення бізнесу більшість продавців, залежно від дії покупців щодо умов купівлі і оплати товарів, широко використовують продаж товарів за різними цінами. При цьому покупцям в якості винагороди за вчасну оплату рахунків, закупівлю великого обсягу товару, несезонні закупки тощо, надаються знижки, які представляють собою грошову суму, на яку продавець знижує ціну покупцеві з метою розширення ринку збуту, збільшення обсягів продажу, освоєння нових ринків тощо [6].

Ще одним важливим інструментом опосередкованої цінової політики є умови платежу, які встановлюють, на якій стадії руху товару здійснюється його оплата і чи буде вона здійснюватися одноразово чи окремими внесками [7]. У науковій літературі найчастіше виділяють два основні види платежу або способи розрахунків: 1) розрахунки готівкою, або негайний платіж; 2) розрахунки з платежем на виплату, або у кредит [1].

Відповідно, аналіз цінової політики підприємства базується на аналізі системи цін в цілому на всі товари підприємства та на окремі товарні позиції, на аналізі існуючої системи знижок, їх ефективності, та на аналізі умов оплати товарів. Рекомендації по удосконаленню цінової політики в цьому контексті можуть стосуватися способів встановлення та зміни ціни (методу ціноутворення), зміни у системі та шкалі знижок, критеріїв, за якими підприємство приймає рішення щодо умов оплати товарів кожним покупцем.

Список використаних джерел:

1. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти [Електронний ресурс]. Режим доступу: // http://pidruchniki.ws/10310208/ekonomika/umovi_platezhu

2. Конопліцький В.А., Філіна Г.І. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний.– К.: КНТ, 2007. – 580 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Експрес-курс. – СПб.: Питер, 2001.

4. Крылова Г.Д., Соколова М.И**.** Маркетинг. Теория и практика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 225 с.

5. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. Сборник деловых ситуаций. Тесты. – 2-е изд., доп. и испр. – М., Издательство БЕК, 2001.- 376 с.

6. Мельник І.С. Методологічні аспекти формування ефективної цінової політики вітчизняних підприємств.//Вісник Хмельницького національного університету.– 2009.–№4.– с. 153-157.

7. Швець О.О Методичні аспекти формування цінової політики молокопереробних підприємств.// Економіка. Управління. Інновації. [Електронне наукове фахове видання]. – 2012.– №1. Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12shoopmp.pdf

Шайдоров О.І.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шапоренко О.І., доктор наук з державного управління, професор

Причини та наслідки функціонування тіньового сектора в економіці

Тіньовий сектор існує в будь-якому суспільстві, незалежно від типу економічних відносин і застосовуваної моделі державного регулювання економіки, як наслідок прагнення економічних суб'єктів до максимізації доходу. Зважаючи на це основною метою нашого дослідження є виявлення причин і наслідків функціонування тіньового сектора в економічній системі для розробки інструментарію за його обмеження заходами державного регулювання [1-4].

Причинами виникнення тіньової економіки є:

1. Причини першого рівня: фундаментальні детермінанти, пов'язані з протиріччями в цільових, ціннісних та мотиваційних орієнтаціях основних суб'єктів економічних відносин [2, 3]:

а) з боку держави:

прагнення до втручання в систему ринкових сигналів;

прагнення здійснювати перерозподіл частини продукту, змінивши ринковий розподіл;

прагнення розпоряджатися частиною доходів бізнесу і домогосподарств;

прагнення коригувати у бік збільшення або зменшення доходи різних груп населення;

прагнення кодифікувати морально-етичні норми, підтримувані в суспільстві;

прагнення визначити функціональне наповнення прав власників;

прагнення створювати систему преференцій та пільг для галузей, секторів та окремих господарюючих суб'єктів;

прагнення обмежувати підприємницьку активність у певних сферах або в економіці в цілому;

прагнення регламентувати процедури з супроводження та функціонування господарського механізму економічної діяльності;

б) з боку міжнародних організацій та об'єднань:

розробка уніфікованих і систематизованих заходів регулювання економіки на рівні економічних союзів, блоків, об'єднань, що може призвести до суперечностей з інтересами національних суб'єктів економічних відносин;

розробка порядку транскордонної взаємодії суб'єктів господарювання, який може відрізнятися від внутрішньодержавного;

розробка міжнародних економічних договорів про співпрацю, що створюють пільгові режими роботи та оподаткування для певних суб'єктів економічних відносин;

в) з боку бізнесу:

прагнення до отримання максимальної вигоди;

прагнення до мінімізації витрат (податкових і соціальних платежів, накладних витрат, матеріальних витрат) за інших рівних умов;

прагнення до отримання вигоди у сферах діяльності, які заборонені або регламентовані державою;

прагнення до отримання вигоди шляхом порушення цивільних та господарських прав індивідів;

прагнення до отримання вигоди у сферах діяльності, в яких державі можуть бути передбачені преференції;

прагнення до отримання додаткової ренти від економічної взаємодії з бюджетною та державним комерційним сектором (корупція);

прагнення до створення штучного дефіциту пропозиції в економіці;прагнення до отримання послуг інфраструктурних об'єктів за мінімальною ціною;

г) з боку працівників апарату державного регулювання:

прагнення до отримання особистої вигоди на шкоду громадської;

лобіювання інтересів певної групи бізнесу у власних інтересах;

наявність можливості надання пільг і преференцій для частини бізнесу;

наявність можливості накладення штрафів, пені та неустойок за недотримання заходів державного регулювання;

наявність можливості розподілу державних коштів;

д) з боку найманих працівників бізнесу:

прагнення отримувати додаткову економічну вигоду за рахунок порушення трудових регламентів і порядку розпорядження майном власника;

прагнення мінімізувати утримання із доходів на користь держави; прагнення уникати всього комплексу реєстраційних процедур і регламентів у рамках легального найму робочої сили.

2. Причини другого рівня: системні детермінанти, обумовлені особливостями сформованої системи державного та суспільного регулювання економічних відносин між суб'єктами господарювання, між суб'єктами господарювання і державою, найманими працівниками:

додаткові витрати, зумовлені дотриманням дозвільних процедур, документообігу та оформлення, супроводжуючі економічні операції;

наявність варіантів відходу від заходів державного регулювання через їхню недосконалість, наявності протиріч у нормативно-правових нормах;

наявність покарань, витрати від яких істотно нижче можливої

вигоди від порушень встановлених норм;

наявність тіньової інфраструктури, що дозволяє легалізувати господарські операції при мінімізації витрат;

різниця в цінах або економічній вигоді від операцій на різних ринках;

наявність системи структурних та індивідуальних пільг і преференцій для економічних суб'єктів і домашніх господарств;

3. Причини третього рівня: суб'єктно-господарські детермінанти, зумовлені системою взаємовідносин центрів відповідальності між собою, а також між ними і персоналом на рівні суб'єктів господарювання:

невідповідність між повноваженнями і мотивацією суб'єктів прийняття внутрішньоекономічних рішень в організаціях;

недосконаліть системи обліку та контролю активів та операцій з ними;

неефективність контролю системи управління суб'єктами господарювання з боку власника.

Негативні наслідки функціонування тіньового сектора проявляються в різних соціально-економічних деформаціях [1-4]:

податкової, бюджетної і кредитно-грошової сфери; структури економіки та економічного розвитку;

макроекономічної політики та інвестиційних процесів;

структури споживання.

Крім того, тіньовий сектор робить негативний вплив на:

стан навколишнього середовища;

умови відтворення робочої сили, розподіл праці і його ефективність;

режим конкуренції та ефективність ринкового механізму;

систему міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В.Д. Базилевич, І.І. Мазур І.І. // Економіка України, 2004. – №8. – С. 36 – 44.

2. Базилюк А.В. Що таке тіньова економіка, причини виникнення та умови розвитку / А.В. Базилюк, В.Ф. Волик // Профспілки України, 1997. – № 2.

3. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та перспективи зміцнення: Монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.

4. Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія: Монографія / Н.М. Краус. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 175 с.

Шапоренко Д.Е.
здобувач
Академія муніципального управління
Науковий керівник: Тимцуник В.І., доктор наук з державного управління, професор

Механізм управління регіональним ринком праці

Визначено основні напрямки сприяння ринку праці соціально-економічному розвитку регіону. Запропоновано основні напрямки у сфері вдосконалення чинного законодавства, регулювання трудової міграції, а також у галузі фінансування заходів щодо сприяння зайнятості населення.

Необхідність управління регіональним ринком праці пояснюється, передусім, тим, що в умовах ринкової економіки формується розвинений ринок праці, що потребує забезпечення відповідних гарантій на працю і захисту від безробіття, що, кінець кінцем, забезпечує стійке функціонування і розвиток як ринку праці, так і регіону в цілому. В той же час, управління ринком праці сприяє: по-перше, розподілу і розміщенню трудових ресурсів; по-друге, вжиттю заходів соціально-економічної стійкості в регіоні; по-третє, здійсненню розподілу і перерозподілу регіональних прибутків; по-четверте, впливу на правові засади, що враховують особливості функціонування регіонального ринку праці; по-п'яте, здійсненню розвитку муніципального сектору економіки (розширюючи або звужуючи його межі); по-шосте, розвитку регіональної ринкової інфраструктури та інституційного ринкового середовища [1, 2].

Очевидно, що вирішальний вплив на стан ринку праці, зайнятість і безробіття чинить економічна ситуація: чим більше генерується робочих місць і чим більше вони відповідають пропозиції робочої сили, тим кращі перспективи відкриваються в плані зайнятості, тим стабільніше функціонує ринок праці, вище його стійкість.

Створення великого числа робочих місць у конкурентоспроможних галузях і виробництвах, що мають стійкий попит на свою продукцію – головна альтернатива безробіттю. Вплив на процес створення робочих місць з боку уряду виявляється побічно – через реалізацію макроекономічної політики. По-перше, сприяючи обмеженню циклічних коливань у виробництві і зайнятості. По-друге, створюючи основу для поліпшення інвестиційного клімату в позабюджетному секторі, що базується на міцній фінансовій системі і стабільності цін. У сфері вдосконалення чинного законодавства, у сфері зайнятості населення діяльність держави повинна будуватися на основі:

забезпечення соціальних гарантій громадян, які втратили роботу, і посилення соціального захисту неконкурентоспроможних на ринку праці груп населення;

розмежування повноважень, функцій у сфері регулювання ринку праці і сфері зайнятості між державними органами виконавчої влади, органами виконавчої влади регіонів, органами місцевого самоврядування і працедавцями, а також уточнення джерел фінансування заходів щодо сприяння зайнятості населення;

забезпечення регулювання залучення іноземної робочої сили, створення умов для легальної трудової діяльності іммігрантів.

динамічного розвитку системи робочих місць і вільного переміщення робочої сили по галузях і територіях;

підтримка малого бізнесу і підприємництва в цілях створення нових робочих місць і сприяння зайнятості населення;

У сфері регулювання трудової міграції необхідно:

вдосконалення нормативної правової бази з питань залучення і використання іноземної робочої сили, а також порядку в'їзду, виїзду і перебування іноземних громадян в Україні з урахуванням цілей в'їзду і термінів знаходження на території України;

створення умов для підвищення мобільності робочої сили на базі створення системи економічних і соціальних стимулів з урахуванням прогнозів соціально-економічного розвитку держави;

досягнення балансу між використанням національних трудових ресурсів та залученням іноземної робочої сили, з урахуванням реальних можливостей регіонів України з прийому і облаштуванню іммігрантів, а також пріоритетного використання українських громадян на регіональному ринку праці;

удосконалення механізму збору і поширення інформації про можливості працевлаштування незайнятих громадян з числа мігрантів у сприятливих для розселення районах;

створення умов для легалізації мігрантів, що здійснюють трудову діяльність на території України.

У галузі фінансування заходів щодо сприяння зайнятості населення необхідні:

консолідація фінансових засобів для реалізації заходів щодо сприяння зайнятості населення і підвищення ефективності їх використання;

координація дій державних органів виконавчої влади, органів виконавчої влади регіонів України, об'єднань працедавців і профспілок із залучення фінансових ресурсів, що виділяються на здійснення заходів, пов'язаних з регулюванням ринку праці та сприянням зайнятості;

удосконалення методики виділення бюджетних коштів усіх рівнів на реалізацію заходів щодо сприяння зайнятості населення виходячи з потреб і прогнозованої чисельності відповідних категорій населення (безробітних громадян) і обсягів надаваних послуг;

підвищення ефективності використання коштів державного бюджету на основі оцінки ефективності заходів, що реалізовуються, щодо сприяння зайнятості населення (як на державному, так і на регіональному рівні) з точки зору їх соціально-економічної результативності;

удосконалення механізму перерозподілу коштів державного бюджету з урахуванням ситуації на ринку праці в регіонах України;

залучення коштів місцевих бюджетів і працедавців для реалізації заходів щодо сприяння зайнятості працівників, які підлягають звільненню.

На макрорівні управління передбачається також здійснення державної підтримки розвитку фермерства, індивідуального, малого і середнього бізнесу, стимулювання інвестиційної і зовнішньоекономічної політики, узгодження соціальної демографічної, міграційної політики з цілями і пріоритетами управління ринком праці [3, 4, 5].

Регіональне регулювання ринку праці здійснюється законодавчими і виконавчими органами влади регіону. У сфері управління ринком праці діяльність керівництва Київської області має бути спрямована на підвищення мобільності робочої сили, скорочення латентних процесів на ринку праці, забезпечення стійкого балансу інтересів працівників, працедавців і держави.

Список використаних джерел:

1. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навчальний посібник / Е.М. Лібанова. – К., 2003. – 224 с.

2. Лісогор Л. Формування ринку праці в Україні: Монографія. – К: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 296 с.

3. Верба А. Пропозиції щодо вдосконалення системи характеристик зайнятості населення / А. Верба // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 1. – С. 20-22.

4. Шклярський Ю.О. Соціально-економічні основи зайнятості населення України: Навч. посіб. / Ю.О. Шклярський, Д.А. Розуменко. – К.: Університет «Україна», 2009. – 346 с.

5. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати / Д.П. Богиня, Г.Т. Куликов, В.М. Шамота, Л.С. Лісогор, Л.І. Долгова. – К: НАН України. Інститут економіки, 2001. – 300 с.

Шатайло Є.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Семенова Л.Н., кандидат економічних наук, доцент

Конкурентна політика держави як фактор впливу на ефективність окремого підприємства

Автором описується стан свободи економічної діяльності в Україні, а також методи заохочення підприємств до конкуренції. Також у статті зазначені методи попередження економічної діяльності, спрямованої на монополізацію ринку і недобросовісну конкуренцію.

В умовах ринкової трансформації економіки України, питання захисту конкуренції, недопущення зловживання ринковою владою монопольними утвореннями є особливо актуальним. Створення конкурентного середовища, захист законних інтересів підприємців і споживачів, регулювання діяльності монополій сприяють формуванню цивілізованих ринкових відносин, підвищенню ефективності функціонування національної економіки, виступаючи однією з найважливіших складових антимонопольної діяльності держави.

Одним із важливих факторів вдалої конкурентної політики країни є свобода економічної діяльності. В Україні з цим фактором великі проблеми. Відомо, що за даними The Heritage Foundation в партнерстві з The Wall Street Journal у рейтингу економічно вільних країн 2013-го року Україна знаходиться серед 20% найбільш економічно невільних країн світу. Найбільш проблемними в Україні є інвестиційна свобода, державні витрати, свобода від корупції і свобода бізнесу, відносно непогані оцінки Україна отримала щодо свободи торгівлі.

Щоб поліпшити в країні ситуацію з економічною свободою, пріоритетними зонами уваги повинні стати: збільшення прозорості та ефективності дій чиновників у сфері інвестиційної політики, пом'якшення обмежень для іноземних інвесторів на придбання землі, заходи, спрямовані на збільшення мобільності капіталу. Успіхи в боротьбі з корупцією також допоможуть Україні піднятися у рейтингу економічно вільних країн.

Іншим важливим фактором є заохочення добросовісної конкуренції в Україні. На даний момент найгострішими проблемами конкуренції в Україні залишаються: нерівність умов конкуренції за рахунок впливу адміністративних чинників; спотворення конкуренції через тіньову економіку; недобросовісна конкуренція. Нерівність умов конкуренції виступає одним із серйозних негативних факторів розвитку підприємництва в Україні. Згідно з опитуванням, проведеним фахівцями Міжнародної фінансової корпорації, головними перепонами для розвитку бізнесу в Україні підприємці виділяють наступні: нестабільність законодавства, корупцію, політичну нестабільність і нерівні умови конкуренції. Такі фактори, як втручання центральної та міської влади, проблеми залучення фінансових ресурсів, на думку підприємців, є менш важливими.

Нерівність умов конкуренції пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями і привілеями з боку держави або міської влади, з пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктурою тощо. В результаті ми маємо справу з парадоксом, коли неефективні підприємці часто процвітають, а їх більш продуктивні конкуренти постійно стикаються з труднощами і, як результат, нездатні витіснити менш ефективних суперників. Вирішенням цієї проблеми може бути сумлінне розслідування випадків недобросовісної конкуренції, а також поширення

інформації серед населення про ті чи інші порушення, так як відомо, що імідж підприємства ціниться набагато вище ніж його матеріальні ресурси.

Антимонопольна діяльність в Україні теж має буди більш ефективною. Хоча в країні функціонує Антимонопольний комітет (далі – АМК), в тім він виконує свої обов'язки лише вибірково, а іноді закриває очі на певні спроби монополізувати ринок. Тобто можна звинуватити роботу АМК у повній політизації, так як на жаль в Україні політика є інструментом отримування економічних преференцій. Для того щоб запобігти утворенню монополій та зловживанню ними своїм становищем на ринку і монопольною владою, необхідно розслідувати кожен випадок таких спроб, важелі впливу у АМК є однак для того щоб вони запрацювали необхідно створити з АМК окрему структуру, а не політичний інструмент, інакше кажучи зменшити вплив держави на економіку.

Список використаних джерел:

1. Борисенко З.М. Конкурентна політика держави. К: Університет економіки та права «КРОК», 2013. – 272 с.

2. Индекс экономической свободы. // проект фонда «Эффективное управление» [Електронний ресурс] режим доступу: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/reports/files/ukraine_inthe_world_2013_rus_web_part1_4_freedom.pdf (переглянуто 15.10.2014)

3. Зоя Борисенко: Країна неляканих монополістів. // Урядовий кур'єр. Стаття. [Електронний ресурс] режим доступу: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/krayina-nelyakanih-monopolistiv/ (переглянуто 15.10.2014)

Шерстов В.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лелюк О.О., кандидат економічних наук

Антикорупційна стратегія в Україні

Тези висловлюють актуальне питання щодо напрямів вирішення проблеми корупції в Україні.

Проблема корупції є однією з найгостріших в Україні. Корупція була однією із причин протестів в Україні в 2013-2014 р. У даний момент, в Україні відсутня ефективна політика протидії корупції. У зв'язку з цим, є необхідним ухвалення нових засад державної антикорупційної політики, які визначатимуть першочергові заходи із запобігання та протидії корупції.

У зв'язку з цим Кабінет Міністрів подав в порядку законодавчої ініціативи для розгляду Верховною Радою проект Закону України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки».

Закон передбачає створення Національного антикорупційного бюро України (НАБ), яке буде відповідати за викриття і переслідування осіб, які вчинили найбільші корупційні правопорушення. Цей орган також вимагає ввести Міжнародний валютний фонд. Бюро має слідкувати за діяльністю національних організацій і адміністрацій на місцях.

В планах політиків надати НАБ повноваження повернення в державу коштів, виведених з України. Виникає питання: а чи точно НАБ не переслідуватиме бізнес? Адже, в умовах кризи податкове навантаження на підприємства підвищилося і все більше компаній виводять свій капітал в офшорні зони.

В Україні вже був негативний досвід з Податковою міліцією, яку неодноразово піддавали критиці за тиск на бізнес. Кількість вилучень документів у 2013 році з боку слідчих податкової міліції у 2,5 рази перевищувала кількість розпочатих кримінальних проваджень.

Саме тому, утворена Азаровим податкова міліція буде ліквідована. На її базі планують створити Службу фінансових розслідувань (СФР). Це скоротить бюджетні витрати на 1.5 млрд. грн.. Мета нового органу протидія економічним злочинам.

СФР реалізовуватиме наступні основні функції: досудове розслідування економічних злочинів, оперативно-розшукова діяльність, складання протоколів та розгляд справ про адміністративні правопорушення, фінансовий контроль, податковий контроль. Тут виникають питання.

НАБ і СФР дуже схожі за своїми функціями. Навіщо створювати два однакові органи.

Ще один закон направлений в боротьбу з корупцією – «Про запобігання корупції», який передбачає комплекс змін до системи протидії корупції відповідно до міжнародного досвіду. Законом передбачено створення Національної комісії з питань запобігання корупції, яка буде центральним органом виконавчої влади. Комісія забезпечуватиме формування та реалізацію державної антикорупційної політики.

Закон дійсно відрізняється від попередніх. Він направлений більше на боротьбу з корупцією серед чиновників. Розробники пропонують більш жорстко стежити за матеріальним станом службовців за допомогою податкових декларацій.

Третій документ називається – «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодонабувачів юридичних осіб та публічних діячів», його завдання зрозуміло з назви – визначити кінцевого одержувача прибутку компаній.

Передбачає боротьбу з порушенням податкового законодавства, повернення коштів з-за кордону що допоможе оптимізувати бюджет.

Зараз, нажаль, не зрозуміло скільки коштів виведено за кордон, куди і кому вони належать. Тому слід сподіватися не на короткострокову перспективу цих проектів, а на середньострокову. В деяких випадках можливо і на довгострокову.

Прийняття та реалізація проекту Закону потребуватиме додаткових витрат із Державного бюджету України, які будуть відображені у державній програмі щодо виконання заходів, передбачених Антикорупційною стратегією, схваленою Кабінетом Міністрів України.

Успішна реалізація Антикорупційної стратегії дасть змогу знизити рівень корупції в Україні, збільшити рівень закордонних інвестицій, підвищити рівень довіри населення до влади.

Прийняття всіх законів в рамках Антикорупційної стратегії – це, лише, фундамент для подальших реформ.

Список використаних джерел:

1. Служба фінансових розслідувань [Електронний ресурс]: – Режим доступу:http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1

2. Уряд вирощує монстра [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2014/06/10/462564/

3. Закон України «Про засади запобігання і протидії»; Верховна Рада України офіційний веб-портал Електронний ресурс]: – Режим доступу: корупціїhttp://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3206-17

4. Проект Закону про запобігання корупції; Верховна Рада України офіційний веб-портал Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52247

СЕКЦІЯ 2

Забезпечення економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності в умовах євроінтеграції

Алькема В.Г.
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управлінських технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Спільне і відмінне в абстракціях «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності»

В роботі досліджується спільне і відмінне в абстракціях «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності». Встановлено сучасні альтернативні погляди на зміст зазначених абстракцій. Сформульовано авторське бачення змісту цих абстракцій.

Аналізу проблем пов'язаних розгляду конкретних видів забезпеченнядіяльності підприємств присвячено значну кількість наукових праць. Проблематикою безпечної діяльності організацій займаються науковці з антикризового управління, соціально-трудових відносин, економічної безпеки та інших наукових дисциплін. Не зважаючи на це науковці особливо науковці початківці часто припускаються методологічних помилок щодо розуміння та використання абстракцій «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності».

Метою дослідження є аналіз спільного та відмінного абстракцій «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності».

Абстракція «безпечна діяльність», яку часто вводять до контексту власних творчих робіт здобувачі вищої освіти та молоді науковці шляхом автоматичного доставляння її до певних існуючих дефініцій, наприклад «фінансова діяльність» та «безпечна фінансова діяльність» як правило належним чином не обґрунтовується. В окремих дослідженнях абстракції «безпечна діяльність» і «забезпечення діяльності» сприймаються як синонімічні поняття. Тому виникає необхідність більш детально розглянути існуючі ґенези зазначених понять.

На першому етапі досліджували сутність поняття «діяльність». У великому тлумачному словнику сучасної української мови абстракція «діяльність» розглядається з різних позицій [1, с.300]. По-перше, як застосування своєї праці до чого-небудь. По-друге, як праця, дії людей у якій не-будь галузі. По-третє, функціонування, діяння органів живого організму. По-четверте, робота, функціонування якоїсь організації, установи, машини тощо. Отже, у великому тлумачному словнику сучасної української мови абстракція «діяльність» розглядається як в широкому так і вузькому розумінні. В широкому розумінні діяльність сприймається як певна доцільна активність спрямована на застосування праці особою чи колективом для досягнення певного корисного результату. Слід зауважити, що трудовий та соціально-трудовий аспект в цій абстракції є домінуючим. Сутність абстракції «діяльність» слід розуміти як сукупність наступних положень:

1. Діяльність – це певна поведінка (активність) індивіда чи групи спрямована на застосування власної праці.

2. Діяльність полягає в реалізації сукупності процесів пов'язаних з використанням усвідомленої доцільної праці.

3. Діяльність передбачає наявність певного забезпечення яке створює її умови та визначає наслідки (результати).

4. Наслідком діяльності є корисний результат

На другому етапі досліджували сутність поняття «безпечна діяльність». Безпечна діяльність в існуючій фаховій літературі розглядається переважно в двох аспектах: у сфері соціально-трудових відносин [2] та в антикризовому менеджменті [3] при формуванні та оцінюванні

стратегій розвитку підприємств. Існує погляд на безпечну діяльність з точки зору психології діяльності. Безпечна діяльність є, передусім, наслідком правильного ставлення працівника до питань охорони праці, його настрою на роботу [4]. Акцент на безпечну діяльність здійснюють при розгляді питань щодо створення безпечних умов праці. Безпечна діяльність – робота в умовах, що забезпечують нормальну трудову діяльність людини [5]. На думку окремих авторів в самому широкому розумінні поняття «безпечна діяльність» включає [6]:

1) фізичну безпеку, під якою розуміється забезпечення захисту від загрози життю людей;

2) економічну безпеку;

3) інформаційну безпеку;

4) матеріальну безпеку, тобто збереження матеріальних цінностей від усякого роду загроз – починаючи від їх крадіжок і закінчуючи загрозами пожежі та інших стихійних лих.

Слід зауважити, що зазначена позиція є не зовсім коректною. Враховуючи ту обставину, що економічна безпека включає усі зазначені складові. На нашу точку зору, безпечною є діяльність при реалізації якої, відсутні загрози та негативні чинники небезпеки, що їх породжують і створено умови для недопущення ймовірності їх прояву або забезпечено захист від негативних наслідків їх дії.

Термін «забезпечення» у великому тлумачному словнику сучасної української мови розглядається у трьох основних аспектах [1, с. 375]. Це певна дія чи сукупність дій за значенням забезпечити. Як матеріальні засоби до існування. Та сукупність матеріальних, програмних, мікропрограмних, апаратних засобів, спрямованих на автоматичну обробку даних за допомогою цифрових обчислень машин і пристроїв. Крім загального бачення терміну «забезпечення» його розуміння уточнюється в залежності від сфери використання. Наприклад, у сфері інформаційних технологій під забезпеченням розуміють сукупність методів, засобів та заходів направлених на автоматизовану обробку даних. В фаховій літературі термін забезпечення розглядається в контексті його складових. Часто зустрічаються наступні його складові: правове (нормативно-правове, законодавче) забезпечення, фінансове забезпечення, організаційне забезпечення, інформаційне забезпечення, інформаційно-аналітичне забезпечення, документаційне забезпечення, психологічне забезпечення, психофізіологічне забезпечення, господарче забезпечення тощо. На нашу думку, термін «забезпечення діяльності» це сукупність правових норм, методів, ресурсів, технологій, методик та засобів спрямованих на реалізацію діяльності в умовах визначених нормативними документами.

Таким чином, абстракції «безпечна діяльність» та «забезпечення діяльності» містять як подібні так і відмінні аспекти і не є синонімічними. Абстракція «забезпечення діяльності» є лише складовою абстракції «безпечна діяльність», яка є більш масштабною науковою категорією. Безпечною є діяльність при реалізації якої, відсутні загрози та негативні чинники небезпеки, що їх породжують і створено умови для недопущення ймовірності їх прояву або забезпечено захист від негативних наслідків їх дії. Забезпечення діяльності це сукупність правових норм, методів, ресурсів, технологій, методик та засобів спрямованих на реалізацію умов діяльності визначених нормативними документами.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

2. Чабан В.Й. Охорона праці та безпека життєдіяльності / В.Й. Чабан // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Технічні науки». – 2011. – Випуск 1(53). – С.214-219.

3. Кривов'язюк І.В. Інноваційний підхід до оцінювання безпечності функціонування промислових підприємств/ І.В. Кривовязюк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. Випуск №3(141). – с. 83-95.

4. Котик М. А. Психология и безопасность. – Таллин: Валгус, 1981.

5. Безпечна економічна діяльність сучасних організацій. Режим доступу: http://subject.com.ua/lesson/work/4klas/2.html

6. Поняття «безпечна діяльність» будь-якого підприємства чи організації. Режим доступу:http://turina11dotcom.wordpress.com

Приходченко Т.А.
к.е.н., доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Поліпшення умов ведення бізнесу в Україні

У статті досліджено тенденції сучасних регуляторних процесів, що відбувалися у сфері функціонування підприємництва та їх вплив на поліпшення умов ведення бізнесу в Україні.

За останні роки в Україні зроблено ряд ефективних кроків направлених на поліпшення умов ведення бізнесу, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності, і завдяки яким відбулося зниження регуляторного тиску. Так, на законодавчому рівні закріплено: публічне обговорення проектів регуляторних актів, проведення аналізу їх результативності та недопущення прийняття неефективних регуляторних актів, а також перегляд діючих регуляторних актів.

В Україні створено Єдиний державний реєстр юридичних і фізичних осіб-підприємців, відомості якого є відкритими і загальнодоступними, запроваджено єдиний спрощений порядок державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, впроваджено державну реєстрацію суб'єктів господарювання за принципом «єдиного вікна», яка полягає у можливості постановки на облік шляхом електронної передачі даних відповідним державним органам. Україна першою з країн-членів СНД приєдналася до Європейського бізнес-реєстру, що створило передумови для ведення прозорих ділових операцій, сприяло налагодженню контактів між різними підприємствами та зростанню інвестицій. Також спрощена процедура отримання документів дозвільного характеру.

На законодавчому рівні визначено правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, повноваження органів державного нагляду (контролю), їх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду (контролю); встановлено граничні строки тривалості перевірок; зменшено кількість контролюючих органів; запроваджено оцінку ступеня ризику, пов'язаного з діяльністю суб'єктів господарювання, та визначення залежно від ступеня ризику частоту необхідних перевірок, спрощено входження та вихід з бізнесу завдяки прийнятому закону, що дозволяє суб'єкту підприємництва зареєструватися через Інтернет. У сфері державного нагляду (контролю) майже втричі зменшено кількість контролюючих органів.

Сьогодні зусилля уряду спрямовані на: спрощення та здешевлення процедур державної реєстрації та припинення бізнесу; встановлення адміністративної відповідальності за порушення у сфері державної реєстрації; забезпечення однакових стартових умов для започаткування ведення бізнесу в Україні суб'єктами господарювання; реформування системи державного нагляду та контролю в частині жорсткої регламентації контролюючих процедур, зміни підходів до державного нагляду.

Таким чином, умови ведення бізнесу в Україні поступово покращуються. Принаймні, такого висновку дійшли експерти Світового банку. В їхньому рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business 2015 Україна досягла суттєвого успіху, піднявшись за рік зі 112-ї сходинки одразу на 96-ту. Отже, Україна нарешті повернулася у першу сотню рейтингу Світового банку – всього в ньому враховані дані 189 країн.

Згідно з дослідженням, найкращі умови ведення бізнесу – у Сінгапурі. До топ-трійки також

належать Нова Зеландія та Гонконг (КНР). У топ-10 входять чотири європейські країни: Данія (4), Норвегія (6), Велика Британія (8) та Фінляндія (9). Цікаво, що позиції країн у першій десятці за рік фактично не змінилися. Єдиний виняток – своїми місцями помінялися Велика Британія та Фінляндія. Не змінилися позиції і у хвості рейтингу – його замикають Лівія та Еритрея.

Однак навіть після «покращення» позиція України залишається однією з найгірших серед європейських держав. З країн Європи ми випереджаємо лише Боснію та Герцеговину (107). Зараз місце України на світовій мапі бізнесу – між Філіппінами (95-те місце) та Багамами (97). Для порівняння, Польща посідає у рейтингу Doing Business 32-гу сходинку, Румунія – 48-му, а Білорусь – 57-му. А Грузія має найкращий рейтинг серед колишніх радянських республік і завдяки реформам колишнього президента М. Саакашвілі, країна зараз займає 15-те місце у світі за легкістю ведення бізнесу. Втім, лише рік тому Грузія була на одну сходинку вище. Таке зниження пояснюється не погіршенням бізнес-клімату, а гальмуванням процесу – інші країни просто швидше впроваджують реформи. Це також є уроком для України. При цьому варто наголосити – для приваблення інвестицій країна, що розвивається, має знаходитися у першій півсотні цього рейтингу. А краще – у топ-30.

Приклад швидких реформ зараз демонструє сусідня Молдова – наш партнер у програмі Східного партнерства за рік піднявся з 82-ї на 63-тю позицію. Така позиція у рейтингу свідчить, що Молдова є більш привабливою для інвестування, ніж Україна.

У Світовому банку визнають, що найбільшого успіху Україна досягла у сферах реєстрації прав власності та оподаткування – за цими двома окремими показниками Україна поліпшила свій рейтинг більш ніж на 25 позицій. Зараз Україна займає 108-ме місце за легкістю сплати податків (хоча донедавна знаходилася на передостанній позиції), а також 59-те – у рейтингу реєстрації прав власності. Таке зростання варто вітати. Але варто відзначити, що зазвичай експерти, які формують рейтинг, беруть до уваги ситуацію, що склалася на початок червня. Однак є виняток – податкова система. Тут враховані лише реформи, які було прийнято минулого року. Як зазначають у Світовому банку, досягти цього зростання Україні дозволило впровадження електронної системи подання і сплати податків на фонд заробітної плати. Як наслідок – кількість податкових платежів було зменшено з 28 до 5, а час, затрачений на сплату податків, скоротився з 390 до 350 годин.

За низкою позицій Україна продовжує знаходитися серед аутсайдерів. Насамперед це стосується завеликих витрат коштів і часу в Україні на здійснення імпорту та експорту – вони є одними з найвищих у регіоні. Як результат – країна займає 154-те місце за легкістю міжнародної торгівлі. Ця проблема стає особливо болісною, якщо згадати, що основним фактором, що може сприяти відновленню економічного зростання, є відкриття ринку ЄС. Ще одна проблема – 142-ге місце країни за легкістю врегулювання суперечок і це – лише враховуючи ідеальну ситуацію, відповідно до букви закону.

Відносно добрі рейтинги Україна має за статтями «започаткування бізнесу» (76-те місце, всі процедури займають 21 день), «отримання дозволів на будівництво» (70-те місце, 64 дні), а також укладання контрактів (43-тє місце).

За однією позицією Україна знаходиться серед лідерів дерегуляції. Країна займає 17-те місце за легкістю отримання кредитів. Втім, не слід особливо цьому радіти. Варто нагадати, що рейтинг не враховує розмір кредитної ставки, яка є однією з найбільших в Європі. Саме тому така лідерська позиція України жодним чином не може радувати вітчизняний бізнес і вже точно не може тішити, що обіцяні урядом реформи та наближення умов бізнесу до європейських так і залишилися порожніми обіцянками… Але у нового українського уряду, що незабаром буде призначений, є достатньо часу для прийняття рішень, які сприятимуть подальшому зростанню України у рейтингу Doing Business.

Список використаних джерел:

1. Рейтинг «Doing Business-2015» [Електронний ресурс] / Annual-Reports/English/DB15-Full-Report – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf

Asare Joseph
Post-graduate student
University of Economics and Law 'KROK'
Supervisor Rach V.A. Dr. Professor

Client oriented price policy as instrument of economic security

The growing focus on customer relationship forces enterprises to redesign their price policy towards customer orientation to ensure the economic security of the enterprise.
Some studies suggest a classification of client orientated price pool as the basic requirements for developing the economic concept of an organization and functioning of the economic security system. The structure of the theory of the organization and functioning of the economic security system and its maintenance are the foundation to the success of every business organization.

In a highly competitive, complex and dynamic business environment like the ice cream and fruits drinks production industry, the very slight differences in price and value derived from the product lead to a great transformation in the industry's market share and sales volume. The traditional product oriented is becoming increasingly customer price oriented in accordance with the basic principles of client oriented market policy. Gilmore (2007) considers that constant customer-oriented behavior is a requisite for improving the implementation of quality in marketing. [1]

In the market places, companies have realized that adapting the products to the customers' needs or tastes was more profitable than attempting to change the customers to fit the firm's purposes (McKitterick,1957). Today, customers are becoming better organized, well informed and more demanding. These changes are the reason companies may develop client orientated price policy. [2]

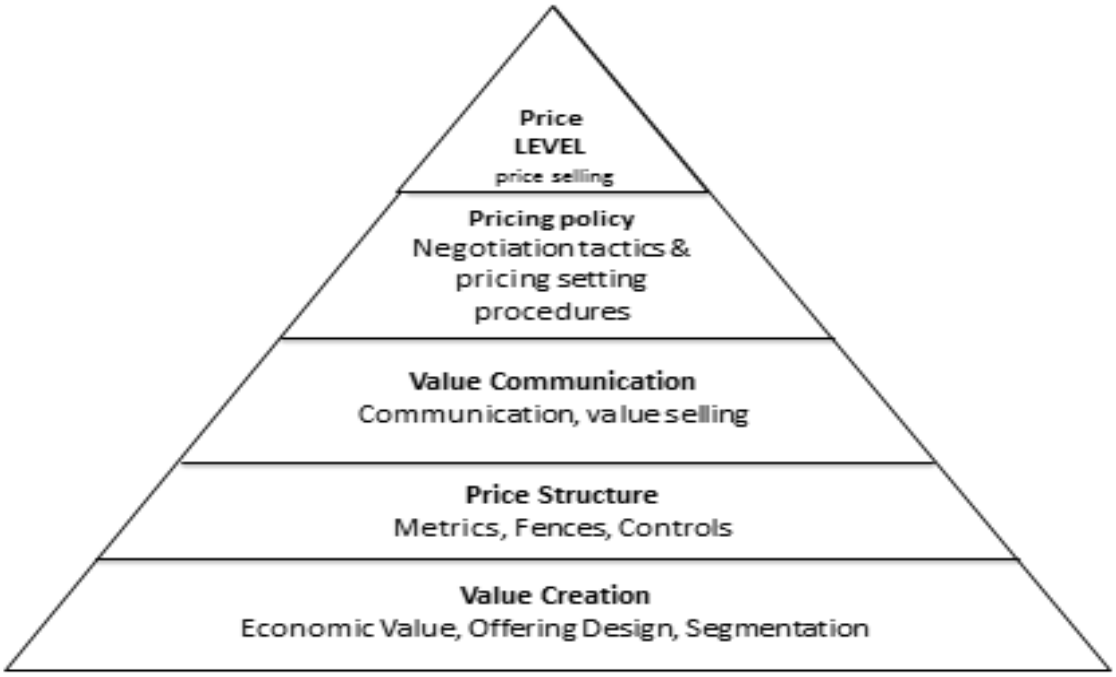


Fig. 1. Strategic pricing pyramid [3]

According to fig. 1, strategic pricing can be presented in a simple pyramid, in an ascending order of the steps and elements to consider in reaching the price level

Attempts to find an economic approach to "security" is to characterize it in terms of an economic "good". Economists use two characteristics to define goods; rivalry and excludability. Business can achieve economic security through the implementation of proper economic policies and system management. [4]

Economic security is not a new concern of businesses and governments. Economic instruments have long been part of a means to influence other states and their policies (Hirschman, 1980; Baldwin, 1985). Economic security in this traditional view was security from manipulation by other governments that wielded this instrument. [5]

Economic activity is a basis of system's existence, this can be describe as meaningful expression of human activity in the form of a sequence of actions that occur in an infinite number of specific types.

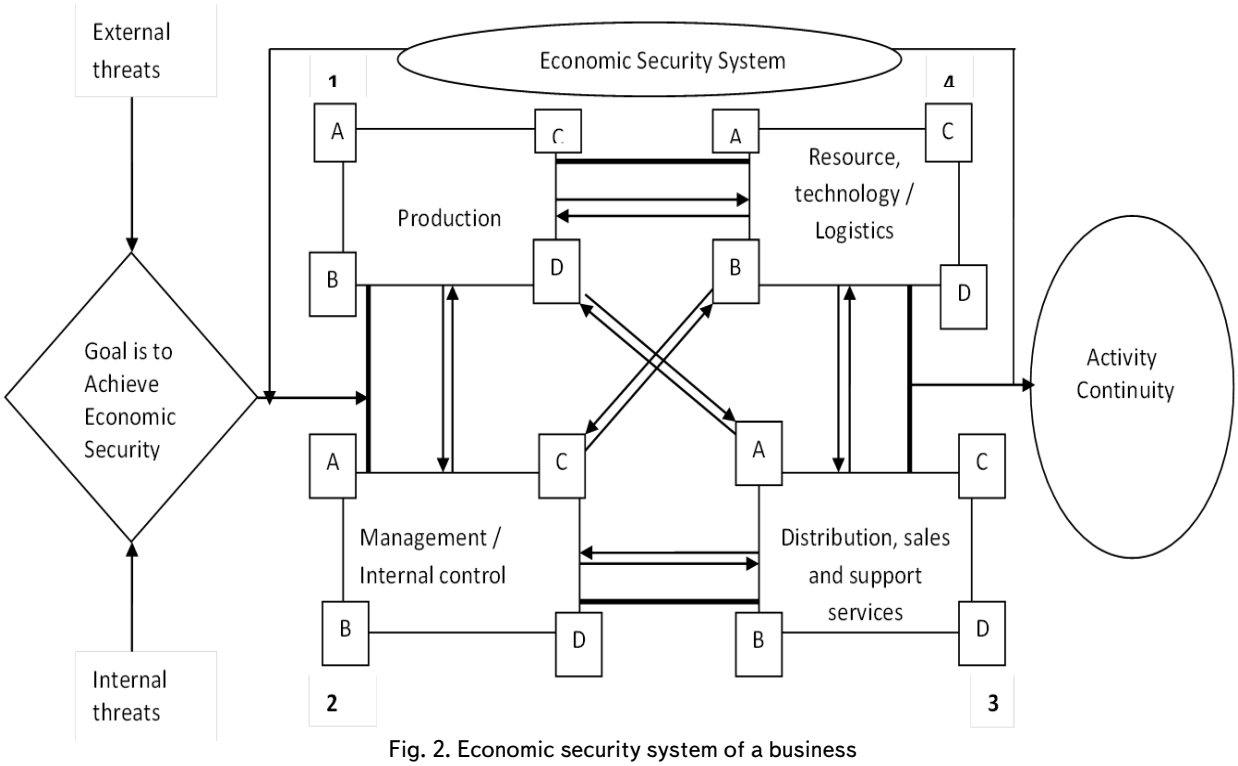


Fig. 2. Economic security system of a business

According to fig.2 economic system consist of a goal, a minimum of four components that must interact towards achieving the goal to produce a result.

Economic security system has subjects and objects.The subjects (employees, customers, shareholders, etc.) are the living things in the system that suffer the threats posed by the objects. The objects (technology, policies, information, etc.) are non-living things that cause threats to the subject. The controlling of these threats calls for an effective economic system for every business organization.

To sum it all, client oriented price policy is an ingredient that supports the economic security system of businesses, to achieve an economic security businesses must have effective economic system model, every economic system starts from goal setting and produces a result, the activity in the system repeats itself when the desired result is not achieved and this is done by manipulating the components in the system. Client oriented price policy is one of the instrument needed to achieve the economic security of a business, and to achieve full economic security businesses must have effective pricing policy.

References:

1. Gilmore, 2007, www.google.com.ua/#q=gilmore+2007+authentic+materials

2. McKitterick,1957, www.reser.net/materiali/priloge/slo/holzweber.pdf

3. Sudhir Hasbe, May 23, 2007, Technology, Management and Strategy www.mgmtblog.com/?m=20070523

4. Olena Arefyeva1: Environmental Factors Determining Economic Security of Businesses and its Elements, www.businessperspectives.org/journals_free/ppm/2004/ppm_en_2004_02_Arefyeva.pdf

5. Saadia M. Pekkanen, John Ravenhill, Rosemary Foot, Oxford University Press, Sep 16, 2014, Oxford Handbook of the International Relations of Asia.

Больботенко І.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Оцінка рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з позиції впливу зацікавлених сторін

Розглянуто підхід до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності за впливом зацікавлених сторін.

В сучасних дослідженнях для оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання переважна більшість дослідників використовує методику, яка базується на розрахунку показників за окремими складовими економічної безпеки з наступним переведенням рівня кожної складової у відносну величину та визначенні інтегрального показника, як середньозваженої оцінки складових економічної безпеки суб'єкта господарювання. Чим ближчий інтегральний показник до одиниці, тим вищий рівень економічної безпеки. Істотним недоліком зазначеної методики оцінки рівня економічної безпеки є відсутність обґрунтованих рекомендацій щодо вибору показників, які найточніше відображатимуть кожну зі складових. До того ж окремі показники не мають загальноприйнятого граничного значення, яке й виступає індикатором оцінки рівня економічної безпеки окремої складової. Для коректної оцінки рівня економічної безпеки слід також враховувати вплив таких якісних характеристик в діяльності суб'єкта господарювання, як репутація, рівень довіри контрагентів, відданість персоналу тощо. З огляду на це, здійснити достовірну та всебічну оцінку рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання не можливо без врахування особливостей та специфіки його діяльності.

Специфіка функціонування суб'єктів аудиту полягає в тому що, по-перше, аудит – це суспільний інститут, який має забезпечувати задоволеність суспільних потреб в гарантії достовірності фінансової звітності для широкого кола користувачів, по-друге, аудит – це форма незалежного фінансово-господарського контролю, внаслідок якого відбувається зниження інформаційного ризику для учасників бізнес-процесів, до основних фігурантів якого належать суспільство в цілому, держава в особі органів законодавчої та виконавчої влади, власники підприємств (організацій), управлінський та виконавчий персонал. З огляду на це, в процесі здійснення аудиторської діяльності суб'єкт аудиту вступає у взаємодію із широким колом зацікавлених сторін (зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів). Кожна з груп учасників (стейкхолдерів) має різні інтереси та владні можливості, поєднання яких безпосередньо впливає на економічну безпеку суб'єктів аудиторської діяльності.

Для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів на рівень економічної безпеки суб'єктів аудиту було використано такі аналітичні інструменти, як модель Мендлоу та система показників відповідальності – модель ASC (Accountability Scorecard), яка дозволяє оцінити взаємодію господарюючого суб'єкта та стейкхолдерів за двома типами зв'язків – внесками та стимул-реакціями [1].

Для ідентифікації та визначення пріоритетності зацікавлених сторін було проведено аналітичне дослідження, в ході якого респонденти визначали вплив стейкхолдерів на економічну безпеку суб'єкта аудиту за ступенем можливості впливати (параметр «Влада») та бажанням здійснювати такий вплив (параметр «Інтерес»). Оцінка здійснювалася за бальною шкалою від 1 до 5. Найменший вплив оцінювався в 1 бал, найбільший в 5 балів. Згідно моделі Мендлоу [1], сила впливу зацікавлених сторін визначається як добуток параметру «Влада» та параметру

«Інтерес». Результати оцінки пріоритетності стейкхолдерів респондентами представлено на рисунку.

Отже, до трійки лідерів за впливом на діяльність суб'єкта аудиту входять власники аудиторської фірми, Аудиторська палата України та керівник аудиторської компанії. До зацікавлених сторін, які мають найменший вплив, належать користувачі фінансової звітності, представники громадської думки та постачальники матеріальних цінностей й послуг.

Рис. Пріоритетність стейкхолдерів за силою впливу на економічну безпеку суб'єктів аудиторської діяльності
Джерело: розраховано автором

Виходячи з результатів аналітичного дослідження, до ключових груп зацікавлених сторін, що мають найбільший вплив на економічну безпеку суб'єктів аудиту, віднесено: власника аудиторської фірми, Аудиторську палату України, керівництво аудиторської фірми, органи державної влади та управління, конкурентів, працівників фірми та замовників аудиторських послуг. Надалі, для кожної групи стейкхолдерів мають бути визначені внески, які суб'єкт аудиту отримує від них, і стимули (вигоди), які отримують від суб'єкта аудиту зацікавлені сторони. Вигоди і стимули слід згрупувати за пріоритетами, тобто розташувати таким чином, щоб було видно найважливіші з них. В подальшому необхідно визначити ключові показники для внесків та стимулів (таблиця). При цьому, за кожною групою зацікавлених сторін оцінка внесків виконується з точки зору користі для суб'єкта аудиту, а стимулів – навпаки, з точки зору максимальної користі для сторін, які взаємодіють з аудиторською фірмою. Кожна зацікавлена сторона під час взаємодії із суб'єктом аудиту переслідує певні інтереси, несе певні витрати (робить внески) та отримує певний результат, який сприймається або як ефект (вигода) або як деструкція. Співставлення отриманого ефекту з понесеними затратами дозволяє оцінити рівень економічної безпеки з позиції кожної з зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Абросимова Е.Б., Седельникова И.М. Системный анализ стейкхолдеров / *Е.Б. Абросимова, И.М. Седельникова* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hse.ru/data/2013/03/05/1292978681

Таблиця

Ключові показники для оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиту з позиції впливу зацікавлених сторін

Внески	Показники	Стимули	Показники
власники аудиторської фірми			
капітал	величина вкладеного капіталу	зростання вартості фірми, віддача на вкладений капітал	ринкова вартість активів фірми, прибуток на вкладений капітал
Аудиторська палата України			
нормативно-регуляторне забезпечення аудиторської діяльності	неупереджений зовнішній контроль якості аудиторських послуг	розвинення ринку аудиторських послуг	суворе дотримання регуляторних норм, виконання зобов'язань щодо щорічного звітування перед АПУ
керівництво аудиторської фірми			
праця	досягнення поставленої мети бізнесу, підвищення репутації аудиторської компанії, задоволеність результатами роботи з боку власників	відповідний рівень оплати праці та професійного зростання	умови та рівень оплати праці, автономія при прийнятті управлінських рішень, умови професійного зростання
органи державної влади та управління			
загальний регулятор бізнес-діяльності	зниження податкового тиску та державного контролю, сприяння розвитку ринку аудиторських послуг	підвищення прозорості бізнес-середовища, залучення іноземного капіталу	виконання податкових зобов'язань суб'єкта аудиту та обов'язків суб'єкта первинного фінансового моніторингу
конкуренти-аудиторські фірми			
цивілізована конкурентна боротьба за клієнта	організація співпраці в сфері підвищення рівня технологій аудиту, розширення асорти-менту аудиторських послуг та підвищення їх якості	конкурентні переваги	формування конкурентних переваг в боротьбі за клієнта, підвищення рівня технологій аудиту та якості аудиторських послуг
працівники – аудитори			
праця	продуктивність праці, кількість відпрацьованого часу	рівень оплати праці та професійного зростання	рівень оплати праці, інтегрована оцінка факторів забезпечення умов праці
замовники аудиторських послуг			
прихильність до фірми	обсяг виручки від наданих аудиторських послуг, частка постійних замовників	якість і вартість аудиторських послуг	задоволеність співвідношенням «ціна/якість» аудиторських послуг

Джерело: авторська розробка

Борисова О.О.
здобувач,
Університет економіки та права «КРОК»

Дуальний вплив інноваційних перетворень в економіці на економічну безпеку підприємств сфери ресторанного бізнесу

Інноваційні чинники (інтенсифікація інноваційних процесів в економіці, широке розповсюдження інформаційних та комп'ютерних технологій, інтелектуалізація праці, глобалізація економічної активності, тощо) є домінуючим при формуванні траєкторії економічного розвитку підприємств, у тому числі, сфери суспільного харчування та таким, що визначає можливість переходу цього сектору споживчого ринку на якісно новий рівень його розвитку.

Однак інноваційні перетворення в економіці здійснюють дуальний вплив (як загроза та як можливість) на економічну безпеку підприємств сфери ресторанного бізнесу, що обумовлено економічними та соціальними функціями, що вони виконують (табл. 1). Їх економічна функція (ресторанний бізнес як сукупність самостійних господарюючих суб'єктів) полягає в отриманні матеріальної вигоди і забезпечення приросту доданої вартості кінцевого продукту, створеного сферою ресторанного бізнесу, а також як елемента інфраструктурного забезпечення, який ініціює зростання суміжних секторів економіки. Соціальна функція (ресторанний бізнес як соціальний інститут), полягає у вирішенні проблеми зайнятості населення, сприянні соціалізації індивіда в суспільстві, підвищенні соціальної відповідальності бізнесу, виробництва товарів і надання послуг в рамках благодійності.

Найбільш значний вплив на розвиток ресторанного бізнесу здійснюють інноваційні перетворення інформаційної економіки здійснюється перетворення сфери послуг (інформаційних, фінансово-комерційних, науково-технічних, соціально-екологічних) в основну сферу праці; зростання важливості функції маркетингу, налагодження, програмування, управління змінами та контролю у діяльності працівників матеріального виробництва; перетворення інформації в основний виробничий ресурс, а людського капіталу – в основний вид капіталу; розвиток інформаційних, управлінських, фінансових, фізико-хімічних ресурсів та біотехнологій в якості інформаційно-інноваційних передумов економічного зростання.

Використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері ресторанного бізнесу дозволяє не тільки допомогти споживачеві отримати необхідні послуги з економією часу і сил, але в свою чергу допомогти ресторанам, кафе та інших закладів громадського харчування збільшити прибуток і залучити нових покупців і відвідувачів. Розробка власних сайтів в інтернеті, в т.ч. на рівні мобільного Інтернету, використання функції інтерактивного замовлення і доставки страв, оплати замовлення за допомогою електронних платіжних систем, що стимулюють акції, онлайн бронювання столиків і т.д. і інші переваги сучасних технологій дозволяють представникам ресторанного бізнесу та сфери громадського харчування підвищувати свою конкурентоспроможність, збільшувати прибуток і розвиватися.

Отже, в умовах інноваційних перетворень в економіці ефективне функціонування ресторанів в значній мірі визначається здатністю до гнучкого пристосування до кон'юнктурних змін, а також активного впливу на ринок, пошуку і реалізації шляхів розвитку і формування ринку ресторанної продукції в цілому і його сегментів в інтересах окремо взятого підприємства.

Таблиця 1

Можливості та загрози економічній безпеці суб'єктів господарювання та держави, що формуються у сфері ресторанного бізнесу під впливом інноваційних перетворень в економіці

Можливості **для забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання та держави**	***Загрози*** **економічній безпеці суб'єктів господарювання та держави**
1. Економічна функція ресторанного бізнесу	
Прямі економічні: - забезпечення приросту доданої вартості продуктів, обігу та реалізації вироблених товарів і послуг, підвищення їх конкурентоздатності; - максимізація прибутку від господарської діяльності; - збільшення частки ВВП, створеної в сфері ресторанного бізнесу; - стимулювання інноваційної діяльності на підприємствах; - активізація інвестиційної та зовнішньоторговельної діяльності, в т.ч. з іноземними партнерами. *Опосередковані економічні:* - стимулювання розвитку суміжних секторів економіки та внутрішнього ринку країни; - стимулювання розвитку логістичної інфраструктури; - стимулювання прямих господарських зв'язків із виробниками сільськогосподарської продукції та сприяння їх економічному росту, збільшенню споживання населенням якісних продовольчих продуктів; - формування торговельно-збутових комплексів завдяки залученню оптово-посередницьких та дрібнооптових торговельних мереж продовольчих товарів.	- Низька конкурентоспроможність продукції; - істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу; - невідповідність між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору економіки, - фінансова неспроможність вітчизняних підприємств; - розбалансування системи державних фінансів, зростання рівня дефіциту в секторі загальнодержавного управління; - критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях економіки, агропромисловому комплексі, - низькі темпи розширення внутрішнього ринку; - критичний стан з продовольчим забезпеченням населення; - неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності; - наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинутих країн.
2. Соціальна функція ресторанного бізнесу	
- Задоволення базових фізіологічних, та комунікативних потреб населення; - вирішення проблеми зайнятості населення; - налагодження соціально-економічних міжнародних зв'язків; - підвищення соціальної відповідальності бізнесу; - виробництво товарів і послуг у межах некомерційної діяльності - формування попиту на корисну для здоров'я продукцію; сприяння інформатизації суспільства.	- неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення; - криза системи соціального захисту населення; - загострення демографічної кризи.

Джерело: складено автором на основі [1-2]

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15;

2. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері/Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80.

Деденко Л.В.
студент
Київський університет імені Бориса Грінченка
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Оцінка фінансової безпеки підприємства

В тезах доповіді досліджено підходи до оцінки рівня фінансової безпеки. Визначено місце фінансової безпеки на підприємстві.

На сьогоднішній день важливим місцем на підприємстві є його фінансова безпека. Так як кожне підприємство бажає забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності підприємства, прибуткової діяльності та стабільності розвитку тому методам її оцінювання в сучасній економічній літературі приділяється значна увага.

Таблиця

Оцінки рівня фінансової безпеки

Індикаторний	Порогові значення індикаторів величини-це граничні величини, при недотриманні яких виникає загроза у сфері фінансової безпеки. За такого підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства досягається при умові, що уся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не за рахунок інших. Цей підхід слід визнати правильним і виправданим. У той же час використання цього підходу залежить в основному від визначення порогових значень, котрі змінюються в залежності від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство майже не може впливати, а тільки пристосовуватися до нього.
Ресурсно-функціональний	- На основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів за спеціальними критеріями (власні фінансові ресурси і позикові фінансові ресурси). - Оцінка рівня виконання функцій – забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, його фінансової стабільності і незалежності .
Мінімум сукупного збитку	Складний критерій для розрахунку, адже відсутні для цього бухгалтерські і статистичні дані. (Потрібно запровадити додатковий облік. Тоді такий показник можна буде розрахувати лише експертним шляхом, який має свої межі точності).
Достатності оборотних коштів (власних і позикових)для здійснення виробничо-збутової діяльності	Охоплює не всі сфери фінансової діяльності підприємства і відповідно – фінансової безпеки. Може використовуватися для оперативного визначення рівня фінансової безпеки.

Джерело: складено автором на підставі [1]

Оцінка безпеки фінансового стану суб'єктів господарювання передбачає аналіз фінансового стану підприємства, виявлення нестачі активів підприємства, необхідних для досягнення показниками, використовуваними для діагностики нормативних значень, та ліквідації загроз та досягнення безпеки, оцінка ступеню кризи безпеки фінансового стану.

При визначенні нестачі активів необхідно враховувати, що в аналізованому періоді часу на підприємство можуть відбуватися зміни фінансового стану, пов'язані з діяльністю підприємства в минулих або майбутніх періодах. До таких змін можна віднести:

- погашення дебіторської заборгованості покупцями за продукцію, реалізовану в минулих періодах;

- одержання попередніх оплат від покупців за продукцію, що буде реалізована в наступник періодах;

- погашення зобов'язань, що виникли в минулому періоді;

- сплата авансів постачальникам за ресурси, що будуть одержані в майбутніх періодах.

Можлива й зворотна ситуація, коли підприємство в цілому знаходиться у допустимо стійкому фінансовому стані, однак це забезпечується, головним чином, за рахунок погашення дебіторської заборгованості минулих періодів. В той же час без врахування цього погашення підприємство не здатне покрити навіть кредиторську заборгованість, що виникла в поточному періоді, тобто поточна діяльність неефективна та забезпечується переважно за рахунок погашення дебіторської заборгованості минулих періодів. [2]

Отже, фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки. Фінансову безпеку необхідно оцінювати на основі наукового методу системного аналізу.

Список використаних джерел:

1. *Горячева К.С.* Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства// [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf

2. *Жовна О.М.* Оцінка фінансової безпеки підприємств на основі відокремленої діагностики кризового стану за поточний та минулі періоди/ О.М. Жовна, О.М Молодецька// [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=752

Дубиківський С.Л.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Рокоча В.В., доктор економічних наук, професор

Особливості забезпечення економічної безпеки країн з розвиненою інформаційною економікою

Розглянуто моделі випереджаючого соціально-економічного розвитку в якості механізму забезпечення економічної безпеки країн з розвиненою інформаційною економікою

Формування постіндустріального інформаційного суспільства зумовило актуалізацію проблем вибору напрямку соціально-економічного розвитку країн, а також способи забезпечення економічної безпеки. Від вірного обрання вектору розвитку конкретної держави, концептуального підходу до політики національної безпеки залежить життя не лише громадян окремої країни, а й загально-цивілізаційний процес розвитку людства.

Інформаційне суспільство, як новий етап розвитку цивілізації, характеризується зростаючим значенням інформації, знань, людського капіталу та створених на їх основі інновацій, які стають основними факторами економічного і соціального розвитку. Разом з цим, з'являється новий тип економіки – інформаційна, яка характеризується неймовірно швидким розвитком технологічного процесу, переважанням частки у внутрішньому валовому продукті сфери інформаційних послуг над матеріальним виробництвом, інвестуванням людського капіталу, підвищенням рівня якості життя.

Економічна безпека, як найважливіша складова системи національної безпеки, характеризує такий стан економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, та спроможний задовольняти життєві цінності особи, суспільства і держави як єдиного організму. Стабільна національна економіка, економічна незалежність і спроможність до розвитку є основними параметрами національної безпеки держави. Вивчення особливостей і факторів, що суттєво впливають на розвиток інформаційної економіки дає змогу зрозуміти тенденції світового господарства і зробити певні висновки для власної економіки.

Слабкість економічної безпеки держави – саме незахищеність її соціально-економічної сфери, несе із собою перспективу незворотного технологічного відставання країни від світового економічного розвитку, імовірність соціального регресу та дезінтеграції суспільства. Тому, оскільки країни з розвиненою інформаційною економікою є країнами-лідерами соціально-економічного розвитку, вважатимемо, що їх моделі економічного розвитку є найкращими (випереджаючими) моделями економічної безпеки.

Модель випереджаючого розвитку передбачає резервний ресурсний потенціал і використовує попереджувальні заходи. Функціонування цієї моделі можна порівняти з електронним кодом доступу, паролем. За той час поки буде підібрано код, зроблено дешифровку, система що знаходиться у постійному розвитку і самовдосконаленні буде створювати ще більш складні і прогресивні системи захисту. Модель випереджаючого розвитку країни носить факторний цільовий характер, та направлена не лише на явні зовнішні джерела загроз, а на латентні внутрішні витоки негативних явищ.

Дослідивши особливості американської, західноєвропейської і східної моделей розвитку країн з розвиненою інформаційною економікою,узагальнюючи результати і враховуючи основні тенденції і особливості інформаційного суспільства визначено оптимальні якісні характеристики моделі, які є запорукою випереджаючого соціально-економічного розвитку і гарантією надійного захисту економічної безпеки країни.

Замишляк О.І.
студент
Київський університет імені Бориса Грінченка
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Інформаційна безпека підприємства

На сьогоднішній день розвиток інформаційних технологій призвів до інформаційної революції, внаслідок чого основною цінністю для суспільства стають інформаційні ресурси.

Інформаційна безпека підприємства – це захист інформації, якою володіє підприємство від несанкціонованого доступу, модифікацій і розкриття. Крім того, під інформаційною безпекою розуміють захищеність інформації від будь-яких випадкових або зловмисних дій, результатом яких може з'явитися нанесення збитку самої інформації, її власникам або підтримуючої інфраструктури [1, с.336].

Захист інформації (англ. Data protection) – сукупність методів і засобів, що забезпечують цілісність, конфіденційність і доступність інформації за умов впливу на неї загроз природного або штучного характеру, реалізація яких може призвести до завдання шкоди власникам і користувачам інформації . [2]

Захист інформації ведеться для підтримки таких властивостей інформації як:

- цілісність — неможливість модифікації інформації неавторизованим користувачем;
- конфіденційність— інформація не може бути отримана неавторизованим користувачем;
- доступність – полягає в тому, що авторизований користувач може використовувати інформацію відповідно до правил, встановлених політикою безпеки не очікуючи довше заданого (прийнятного) інтервалу часу [2].

Як правило, сутність загроз інформаційної безпеки зводиться до нанесення того чи іншого збитку підприємству.

Прояви можливого збитку можуть бути найрізноманітнішими:

– моральна і матеріальна шкода підприємству;

– моральний, фізичний чи матеріальний збиток, пов'язаний з розголошенням конфіденційної інформації. [3, с.432]

Джерела зовнішніх загроз можуть бути випадковими і запланованими. До них відносяться:

– кримінальні структури;

– потенційні злочинці і хакери;

– нечесні партнери;

Види захисту:

- технічний – забезпечує обмеження доступу до носія повідомлення апаратно-технічними засобами;
- інженерний – попереджує руйнування носія внаслідок навмисних дій або природного впливу інженерно-технічними засобами;
- криптографічний – попереджує доступ за допомогою математичних перетворень повідомлення;
- організаційний – попередження доступу на об'єкт інформаційної діяльності сторонніх осіб за допомогою організаційних заходів. [4]

Основними принципами інформаційної безпеки є:

– забезпечення цілісності і збереження даних;

– дотримання конфіденційності інформації;

– безперешкодний доступ до інформації в будь-який момент, коли вона може знадобитися підприємству.

Не дарма колись казав Маєр Амшель «Хто володіє інформацією, той володіє світом. [4] Дійсно, інформація у сучасному світі – це стратегічний ресурс. [5]

Отже, інформаційна безпека – це одна з найголовніших складових безпеки підприємства, так як вона має в собі дані про роботу на підприємстві, бюджет, акціонерів, керівників, працівників і т.п. Слід пам'ятати, що інформація – це досить цінний матеріал з яким потрібно поводитись дуже обережно. Ми вважаємо, що використання інформаційних технологій дає ряд переваг: підвищення ефективності процесів управління, обробки і передачі даних, але розвиток мереж, їх ускладнення, відкритість призводять до появи нових загроз, збільшенню числа зловмисників, які мають потенційну можливість впливати на систему.

Список використаних джерел:

1. Садердинов А. А. Информационная безопасность предприятия // А. А. Садердинов, В. А. Трайнев, А. А. Федулов : Учебное пособие. 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2005. – 336 с.

2. Захист інформації// [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: http://uk.wikipedia.org

3. Богуш В. М. Інформаційна безпека держави / Богуш В. М., Юдін О. К.– К.: МК-Прес, 2006. – 432 с.

4. Майер Амшель // [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: https://ru.wikipedia.org

5. День антивірусної безпеки // [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://www.fpm.kpi.ua/news/browse.do?news_id=new_199

Клименко А.П.
магистр
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Хмурковский Г.В., кандидат экономических наук

Портфельный анализ в маркетинговой деятельности предприятия

Данная статья посвящена методологии портфельного анализа, позволяющий исследовать деятельность фирмы на рынке и разработки маркетинговых стратегий для будущего развития компании.

Портфельный анализ – в маркетинге под этим понятием понимают инструмент, помогающий определить хозяйственное состояние предприятия, оправданность тех или иных вложений в различные сферы деятельности. В результате проведения анализа, «сворачиваются» или уменьшаются инвестиции в области, не приносящие прибыли, возобновляются или увеличиваются вложения в перспективные отделы фирмы. [3].

Портфельный анализ предназначен для решения следующих проблем:

- согласование бизнес-стратегий, или стратегий хозяйственных подразделений предприятия. Он призван обеспечить равновесие между хозяйственными подразделениями с быстрой отдачей и направлениями, подготавливающими будущее;
- распределение кадровых и финансовых ресурсов между хозяйственными подразделениями;
- анализ портфельного баланса;
- установление исполнительных задач;
- проведение реструктуризации предприятия (слияние, поглощение, ликвидация и другие действия по изменению управленческой структуры предприятия, расширению или сокращению бизнеса).

Маркетинг – важный компонент управления современной коммерческой компанией. Рыночная или маркетинговая ориентация, как идеология всей организации, которая «пробуждает все звенья компании ориентироваться на первую очередь не на то, что освоено, легко и привычно, а на то, что востребовано рынком» [, 20], становиться все более доминирующей.

Маркетинговая деятельность сводится к четырем процессам: разработке товарной номенклатуры, формированию для нее ценовой политики, изучению рынка, обеспечению продвижения и продажам. Таким образом, организация маркетинговой деятельности на предприятии представляет собой сложную задачу, так как нужно увязать между собой в динамическом равновесии внутренние ресурсы компании и требования внешней среды.

В основе матрицы, предложенной Бостонской консультационной группой, лежит модель жизненного цикла товара, в соответствии с которой товар или бизнес-единица в своем развитии проходит четыре стадии: выход на рынок (товар – «проблема»), рост (товар – «звезда»), зрелость (товар – «дойная корова») и спад (товар – «собака»). При этом денежные потоки и прибыль предприятия также меняются: отрицательная прибыль сменяется ее ростом и затем постепенным снижением.

Товар-«проблема» – товары этой группы могут оказаться очень перспективными, поскольку рынок расширяется, но требуют значительных средств для поддержания роста.

Товар-«звезда» – это рыночные лидеры. Они приносят значительную прибыль благодаря своей конкурентоспособности, но также нуждаются в финансировании для поддержания высокой доли динамичного рынка.

Товар-«дойная корова» – товары, способные принести прибыли, чем необходимо для поддержания их роста. Они являются основным источником финансовых средств для диверсификации и научных исследований. Приоритетная стратегическая цель – «сбор урожая».

Товар-«собака» – это продукты, которые находятся в невыгодном положении по издержкам и не имеют возможностей роста. Сохранение таких товаров связано со значительными финансовыми расходами при небольших шансах на улучшения положения. Приоритетная стратегия – прекращение инвестиций и скромное существование или уход с рынка [4].

Список литературы:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. СПб, «ПИТЕР», 2004
2. Стратегічний менеджмент: В.В. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К.: УВПК «ЕксОб», 2004. – 560 с.
3. http://fb.ru/article/22981/portfelnyiy-analiz-opredelenie-tseli-metodyi-primeryi
4. http://www.std72.ru/dir/menedzhment/strategicheskij_menedzhment_uchebnoe_posobie_babanova_ju_v/glava_8_portfelnyj_analiz/196-1-0-3368

Кудак В.М.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Белоусова І.А., д.е.н, проф.

Питання фінансово-економічної безпеки у розвитку страхових компаній України в умовах євроінтеграції

В статті розглянуто важливість забезпечення системи фінансово-економічної безпеки страхових компаній в умовах євроінтеграції та швидкої зміни кон'юнктури ринку.

Попри велику кількість теоретичних напрацювань в галузі безпеки в економічній літературі немає єдиного підходу в тлумаченні поняття безпеки в страховій сфері. Це в свою чергу перешкоджає формуванню дієвої системи фінансово-економічної безпеки страхових компаній. А це питання є дуже важливим для національних страховиків особливо в умовах євроінтеграції.

Як показала фінансово-економічна криза 2008 року без належної системи фінансово-економічної безпеки навіть великі страхові компанії опиняються в кризовій ситуації. Прикладом цього може слугувати велика страхова компанія США – AIG. AIG через непродуману політику свого керівництва в 2008 році дійшла до межі банкрутства, що змусило уряд США виділити 182,3 млрд. дол. США для порятунку компанії.

Останнім часом в Україні зростає ймовірність і посилюється реальна можливість виникнення непередбачуваних, кризових ситуацій у сфері ринків фінансових послуг зокрема страховому ринку. Кризові ситуації, які можуть спіткати вітчизняні страхові компанії, спроможні повністю зруйнувати їх діяльність. Не здійснюючи заходи по забезпеченню належного рівня фінансово-економічної безпеки, страхові компанії не в змозі ефективно управляти та ухвалювати рішення щодо подальшого функціонування організації на фінансовому ринку. Тому в умовах сьогодення виникають принципово нові проблеми у діяльності вітчизняних страхових компаній, пов'язані із забезпеченням їх фінансово-економічної безпеки.

Серед науковців немає одностайності в питанні безпеки страхової компанії. Так, одні вважають що безпека страхової компанії – це зважене здійснення компанією страхової діяльності і швидке реагування на зовнішні та внутрішні загрози з метою мінімізації їх шкідливих наслідків [1]. Інші під фінансовою безпекою страховика, як суб'єкта господарської діяльності вбачають, як певний стан діяльності компанії за якого основні показники діяльності не перевищують встановлених допустимих меж [2].

О.С. Папка розглядає безпеку страхової компанії через певні фінансові складові, а саме: достатність власних фінансових ресурсів,здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, конкурентоспроможність та здатність до розвитку [3].

Фінансово-економічну безпеку страхової компанії варто розглядати з точки зору системи, об'єднуючи основні її складові: майнову; інформаційну; фізичну; клієнтську.

Наведемо визначення поняття безпеки страхового ринку та страхової компанії.

Так А.І. Сухоруков дає таке визначення безпеки страхового ринку: «Безпека страхового ринку – це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їхніх клієнтів» [4, с. 250].

Можна сказати, що система фінансово-економічної безпеки страхової компанії – це комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення належного рівня фінансової стійкості та платоспроможності компанії, захищеності її діяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз, створення сприятливих умов для досягнення цілей компанії, її соціальної відповідальності та забезпечення необхідного рівня безпеки страхової компанії.

Крім того, ще одним важливим аспектом актуальності обраної теми є на сьогодні рішення Нацкомфінпослуг про введення в ряд страхових компаній тимчасових адміністрацій. Зокрема, тимчасові адміністратори введені в ПАТ «Народна фінансово-страхова компанія «Добробут», ВАТ Національна акціонерна страхова компанія «Оранта», ПАТ «Страхова компанія «Інтер» та інші. Так, страхова компанія «Оранта» була найбільшою страховою компанією України по збору страхових платежів, і знаходження її нині в кризовому стані лише підриває довіру населення України до страхування і не сприяє економічному розвитку нашої держави.

При інтеграції країн в Європейський Союз однією з вимог є формування єдиного страхового ринку. Його завданням є забезпечення вільного надання і доступу до страхових послуг, капіталу і страхових посередників, що забезпечує «здорову» конкуренцію і підвищує ефективність роботи страховиків.

Крім того будь-яка страхова компанія може безперешкодно відкривати свої філії в будь-якій країні Європейського союзу. Ще одним важливим критерієм діяльності страхових компаній є пріоритет права Євросоюзу над правом країн-учасниць.

Основним завданням страхових компаній України на даному етапі розвитку є пошук шляхів удосконалення системи управління та пошук нових принципів побудови системи менеджменту в організації.

Ключовим інструментом з удосконалення системи управління в страховій компанії є вдало розроблена та впроваджена система фінансово-економічної безпеки на базі принципів стратегічного планування. Рівень фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності залежить від здатності створити досконалу організаційну структуру, що допоможе уникати всіх потенційно можливих загроз і ризиків, а заразом і мінімізувати вплив негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. Це все можна здійснювати за рахунок впровадження в діяльність компанії стратегічного планування наслідком якого буде вдала реалізація стратегічного плану та отримання його кінцевої мети.

Список використаних джерел:

1. Яворська Т.В. розроблення державної системи економічної безпеки страхових підприємницьких структур в Україні / Т.В. Яворська // БізнесІнформ. – 2013. – № 3. – С. 30-31.

2. Панков Ю.В. Финансовая безопасность страховщика как атрибут страховой культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/financialdoc.shtml

3. Папка О.С. Формування системи фінансової безпеки страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.С. Папка. – Львів, 2012. – 20 с.

4. Сухоруков А.І. Система економічної безпеки держави: монографія / [під заг. ред. д. е. н., проф., заслуженого економіста України Сухорукова А.І.] / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.

5. Осадець С.С. Страхування: підручник / [керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець]. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

Ладчук О.С.
студент
Київський університет імені Бориса Грінченка
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Підходи до економічної категорії «Економічна безпека»

В умовах економічної кризи досить болючим питанням перед нашою країною стоїть збереження економічної безпеки на макрорівні. На сьогоднішній день існує безліч праць вчених-економістів щодо економічної категорії «економічна безпека» на рівні держави. Вчені не дійшли згоди щодо єдиного трактування поняття «економічна безпека». (табл.)

Таблиця

Підходи вчених-економістів до дефініції «економічна безпека»

Підходи	Автор	Авторське бачення поняття «економічна безпека»
економічна безпека як процес задоволення суспільних потреб	А. Архіпов	здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях [1].
	А. Градов	стан національної економіки, який забезпечує задоволення життєво важливих потреб країни у матеріальних благах незалежно від виникнення у світовій економічній системі чи у середини країни форс-мажорних обставин соціально-політичного, економічного чи екологічного характеру[2].
	Я. А. Жаліло	складна багатофакторна категорія, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансування задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [3].
економічна безпека як захист національних інтересів держави	О.Д. Буковська	стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави [4].
	С.І. Юрій	спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій [5].
	А. Городецький	надійна та забезпечена всіма засобами держави захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх збитків [6].

Продовження табл.

економічна безпека як економічна стійкість та стабільність економічної системи	М. Єрмошенко	такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [7].
	Л.І. Абалкін	сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення [8].
	В. Геєць	спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій [9].
економічна безпека як сукупність умов та факторів, які забезпечують необхідний рівень економічного розвитку країни	В.Лук'янова	сукупність критеріїв, умов та чинників, що забезпечують незалежність економічної системи, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення [10].
	А. Татаркин	сукупність внутрішніх та зовнішніх умов та факторів, що сприяють ефективному зростанню національної економіки, її спроможності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, що гарантує захист від різного роду загроз та збитків [11].
	А. Ілларіонов	поєднання економічних, політичних та правових умов, яке забезпечить у майбутньому стійке виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш ефективним способом [12].

Отже, економічна безпека держави повинна розглядатися як системне явище. Необхідно також досліджувати вплив окремих регіонів, галузей, підприємств на економічну безпеку держави.

На нашу думку, економічна безпека держави є складовою національної безпеки. Завдяки забезпеченню економічної безпеки держави зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси, задовольняти потреби суспільства і держави, протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Список використаних джерел:

1. *Архипов А*. Экономическая безопасность: оценки проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А Городецкий, Б Михайлов// Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – с.36-34.

2. *Градов А.П.* Национальная экономика. 2-е изд. / Градов А.П. – СПб.: Питер, 2005. – С.240

3. *Жаліло Я.А.* Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я.А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К. – Київський ун-т: Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – Вип. 26. – С. 24–27.

4. *Буковська О.Д.* Економічна безпека України у контексті транскордонного співробітництва// О.Д. Буковська, Н.Н. Пойда-Носик // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 50–55.

5. *Юрій С.І.* Фінанси: підручник. / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – с. 611.

6. *Городецкий А*. Вопросы безопасности экономики России / А. Городецкий// Экономист. – 1995. – № 10. – С. 44–50.

7. *Єрмошенко М.М.* Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К., 2001. – С. 309.

8. *Абалкин Л.И*. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. -№ 12. – С. 4–13.

9. Концепція економічної безпеки України / [В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк та ін.]. – К.: Логос, 1999. – С. 56.

10. *Лук'янова В.В*. Економічна безпека України і загрози тіньового підприємництва / В.В. Лук'янова// Економка Менеджмент Підприємництво. – 2010. – № 21(11). – с. 14-20.

11. *Татаркин А*. Экономическая безопасность как объект регионального исследования / А. Татаркин, О. Романова, А. Куклин, В. Яковлев // Вопросы экономики. – 1996. – №5. – с.78-89.

12. *Илларионов А*. Критерии экономической безопасности / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – с.34-58.

Лічман Т.В.
здобувач
начальник науково-організаційного відділу
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Європейський досвід організації захисту комерційної таємниці

У публікації досліджені особливості застосування інституту комерційної таємниці та механізми його захисту в державах-членах Європейського Союзу

Інститут комерційної таємниці в Європейському союзі (далі – ЄС) пройшов тривалий шлях становлення, продовжуючи свій розвиток і в теперішній час. Промислова революція 19-го століття спонукала законодавців формувати поняття комерційної таємниці як конкретного активу, що потребує правового захисту. Становлення глобального інформаційного суспільства дало новий імпульс для розвитку інституту комерційної таємниці і спонукало громадськість до створення єдиних транскордонних стандартів захисту у цій сфері. І цей процес має своє економічне підґрунтя, оскільки комерційна таємниця, інші об'єкти інтелектуальної власності та нематеріальні активи складають значну і зростаючу частку глобальної економічної активності.

У сучасній європейській економіці комерційна таємниця, здебільшого, розглядається як результат інвестицій у сферу досліджень та розробок (англ. *Research and development*, надалі – R&D), що є основою для здійснення оцінки вартості комерційної таємниці. Існує й інша інформація, що складає комерційну таємницю підприємства, яка не відноситься до R&D (наприклад, списки клієнтів, дані про продажі, маркетингова інформація), але саме R&D свідчать про інвестиції в нові ідеї, методи, інструменти – і це, у більшості випадків, є ключовим для віднесення інформації до категорії «комерційна таємниця».

Практика захисту комерційної таємниці як результату інвестицій у сферу R&D в ЄС передбачає врахування всіх елементів та взаємозв'язків економічної системи (рис.).

Основою правового захисту комерційної таємниці в ЄС є положення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності 1994 року. Незважаючи на наявність міжнародної угоди, положення якої регулюють питання захисту основних об'єктів інтелектуальної власності, прийняті норми є загальними орієнтиром і, в той же час, не досить ефективно виконують призначення, яке полягає у досягненні єдності в розумінні питання захисту комерційної таємниці в країнах ЄС. Основною причиною цього є те, що положення Угоди ТРІПС не були повністю імплементовані в національні законодавства країн-учасниць, або імплементовані, але з окремими поправками або особливостями реалізації. У рамках ЄС лише Швеція має спеціальне законодавство про комерційну таємницю. В інших країнах норми про комерційну таємницю включені до інших положень законодавства (цивільного, кримінального, конкурентного тощо).

26 травня 2014 року міністри на засіданні Ради ЄС з конкурентоспроможності у Брюсселі погодили загальні підходи до проекту Директиви Європейської комісії про захист ноу-хау та конфіденційної ділової інформації (комерційної таємниці) від їх незаконного розкриття, придбання та використання [1]. Загальний підхід визначає спільну позицію Ради щодо проекту Директиви, відкриває шлях для початку діалогу з Європейським парламентом з метою схвалення Директиви в першому читанні.

Запропонована правова система передбачає: спрощення прийняття рішень національними судами для боротьби з незаконним привласненням конфіденційної ділової інформації і одержання компенсації її власниками за незаконні дії.

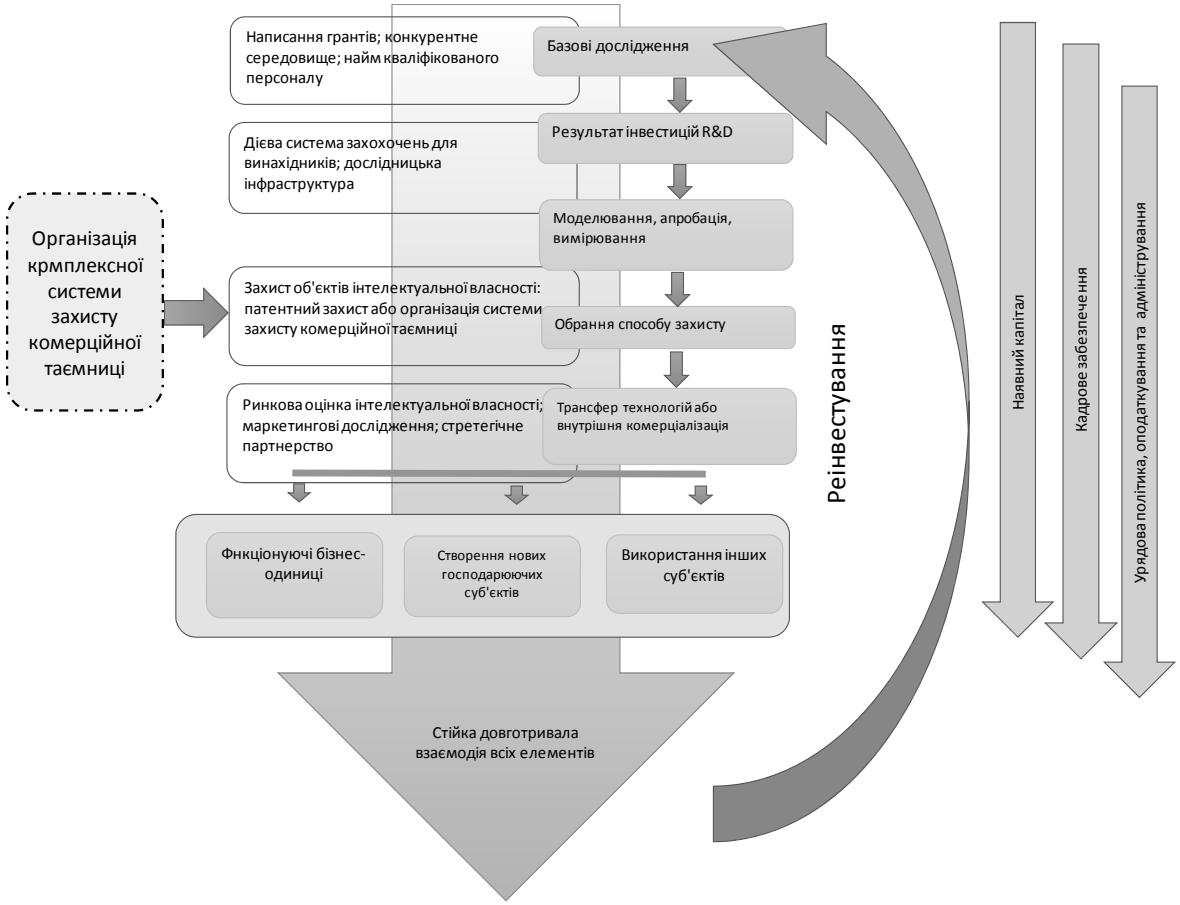


Рис. Елементи та взаємозв'язки економічної системи на базі R&D

Отже, як показало дослідження, комерційна таємниця важлива для всіх європейських секторів бізнесу та впливає на економічні показники економік-членів ЄС, а також на рівень транскордонних інвестицій і їх зростання. І цей фактор є визначальними для подальшого пошуку шляхів регулювання відносин, пов'язаних із захистом комерційної таємниці.

Список використаних джерел:

1. EU framework for protection of trade secrets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata /en/intm/142780.pdf. – Назва з екрана.

Микитюк О.Л.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: В.І. Грушко, доктор економічних наук, професор

Система ризик-менеджменту, як джерело забезпечення економічної безпеки лізингової компанії в умовах європейської інтеграції

Розглянуто особливості існуючих підходів щодо роботи з ризиками для забезпечення економічної безпеки лізингової компанії в умовах євроінтеграції.

Сьогодні перед Україною відкрився шлях приєднання до глобального курсу взаємної економічної та соціальної євроінтеграції та останні політичні зміни вимагають особливої уваги до національної економічної безпеки держави. Відтак, поліпшення системи економічної безпеки набуває особливої актуальності для країн, які переживають трансформаційну кризу та загострення притаманних їй суперечностей. Загострення кризового стану який спостерігається з початку 2014 року має негативний вплив не тільки на національну безпеку України взагалі, а й економічну безпеку суб'єктів господарювання зокрема [4, с.3].

Розробка і впровадження стимулюючих заходів, щодо підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, в умовах євроінтеграції формують базові засади державної політики.

В існуючих умовах складовими конкурентоспроможності стають: забезпечення переоснащення та оновлення основних фондів підприємств, впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво, розширення матеріально-технічної бази підприємств малого і середнього бізнесу і на цій основі підвищення конкурентоспроможності за рахунок інвестиційних механізмів, в першу чергу лізингу.

Актуальність питання економічної безпеки лізингової компанії обумовлене багатьма ризиками: нестабільністю економічної, політичної ситуацій, не прогнозованістю поведінки партнерів, не передбачуваністю змін в законодавстві, технологічним прогресом, невизначеністю потреб потенційних клієнтів, погодними умовами, неточність інформації тощо.

Ризик виникає кожен раз коли ми не впевнені в том, що відбудеться у майбутньому під впливом внутрішніх проблем і лише загострюється під тиском зовнішніх факторів.

Необхідно зазначити, що лізингова компанія є фінансовим посередником тому ризики, що властиві для лізингової компанії подібні банківським ризикам, за винятком одного – товарного. Як правило лізингова компанія, на відміну від банку, надає комплексну послугу – фінансування плюс додатковий сервіс (поточне обслуговування, заміна деталей, додаткові послуги пов'язані з експлуатацією об'єкту лізингу, організація ремаркетингу...). Оперативний лізинг взагалі часто передбачає повернення предмету лізингу лізингодавцю, з подальшим продажем або передачею іншому лізингоотримувачу. Тому на відміну від банку, для якого вилучення заставленого майна є форс-мажорною подією, для лізингової компанії процес повернення, ремаркетингу предмету лізингу є частиною нормальної оперативної діяльності. Якщо лізингова компанія добре розуміється на ліквідності конкретного типу обладнання вона може пропонувати більш конкурентноздатні умови для лізингоотримувача. З іншого боку іноді лізингових компаній ви-

користовують в якості забезпечення лізингової угоди майно, що не є предметом лізингу. Тому невміння прогнозувати зміни ліквідності предмету лізингу призводить до неконтрольованого росту ризиків.

Для оцінки ліквідності предмету лізингу протягом дії договору та по закінченню угоди лізингова компанія може обрати два шляхи: проводити оцінку самостійно (метод експертних оцінок, або статистичні методи прогнозування), або звернутися до компаній які спеціалізуються на подібних послугах. В першому випадку необхідно організувати службу по збору та аналізу статистичної інформації, щодо конкретних видів обладнання. Така база даних побудована на власному досвіді є суттєвим інструментом, щодо мінімізації ризиків шляхом відповідного структурування лізингових платежів, та створенням резервів під конкретні угоди [3, с.12].

Існування певного рівня ризику лізингових операцій зовсім не означає, що від них треба відмовитися. Адже відмова буде рівнозначною втраті очікуваних доходів і прибутків. В усьому потрібна міра і зваженість фінансових рішень.

Звичайно, від можливих втрат у ринковому середовищі ніхто не застрахований. Але це не свідчить про те, що з метою повного уникнення втрат потрібно проводити лише консервативну політику. Важливо не просто боятися ризиків під час здійснення лізингових операцій, а вчасно аналізувати причини небажаного розвитку подій, враховувати попередній досвід, постійно коригувати систему оперативних дій з позиції максимізації результату.

Важлива роль у визначенні допустимого рівня ризику, прогнозуванні імовірності настання ризикових подій та своєчасній нейтралізації їх негативних наслідків відводиться ризик-менеджменту [1, с.359].

Система заходів щодо ідентифікації, квантифікації та мінімізації та моніторингу ризиків лізингових операцій називається ризик–менеджментом лізингової компанії.

Існують чотири основні підходи щодо роботи з ризиками – уникнення, контроль та попередження, передача ризику та оплата ризику [2, с.39].

Кожна лізингова компанія сама встановлює ступінь ризику який вона може прийняти на себе. Якщо потенційна лізингова угода не задовольняє цим внутрішнім критеріям, тоді «уникнення», тобто відмова від лізингової угоди, є найкращим заходом мінімізації ризиків. Як правило лізингова компанія має власну скрінінгову систему, щодо первісної оцінки ризикованості угоди [3, с. 13].

«Контроль та попередження» має набір інструментів що виключає систему лімітування та диверсифікації відповідальності, моніторинг, тощо.

«Передача» ризику передбачає переведення можливих витрат пов’язаних з лізинговою угодою на третю особу: постачальника, страхову компанію, чи особу поручителя.

«Оплата ризику» –це свідоме прийняття очікуваних ризиків, що покриваються за рахунок ціни.

Лізингова компанія свідомо приймає на себе визначений/прогнозований ризик і покриває його за рахунок прибутку. Відбувається це за допомогою створення резерву на очікувані збитки. Нажаль, не всі лізингоотримувачі виявляються справними платниками, дехто затримує платежі, дехто взагалі не спроможний розрахуватися з певних причин. Тому портфель лізингової компанії обов’язково необхідно оцінювати с точки зору надійності грошових надходжень. Мовою фінансиста на звітну дату нараховуються витрати по безнадійним боргам та резерв на сумнівні борги. Тим самим прогнозована сума недоотриманих лізингових платежів відноситься на витрати відповідного періоду, тобто ми маємо змогу побачити реальний прибуток в звіті про фінансові результати, з урахуванням можливих втрат. Якщо резерв на сумнівні борги не нараховується фінансова звітність викривляється, завищується прибуток звітного періоду. Крім того при обрахунку кожної конкретної лізингової угоди, враховуючи витрати по сумнівним боргам (різні для різних типів лізингоотримувачів, обладнання), в платежі закладається відповідна маржа лізингової компанії, що включає ризики пов’язані з неплатежами та дозволяє дотриматись заданої прибутковості. З іншого боку нарахування резерву по безнадійним бор-

гам дозволяє оцінити реальний грошовий потік, що очікується від лізингоотримувачів (заборгованість мінус резерв на сумнівні борги).

Найскладніше питання як оцінити розмір резерву на сумнівні борги. Існує декілька підходів. В положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» детально описано два методи для оцінки поточної дебіторської заборгованості:

• Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

• Застосування коефіцієнта сумнівності [5, с.82].

Обидва методи використовують історичну інформацію (власний досвід лізингової компанії), щодо отримання платежів від певних груп платників. При цьому резерв нараховується на всю суму поточної заборгованості лізингоотримувача, яка за оцінками може бути не отримана.

В цілому побудова ефективної системи ризик-менеджменту лізингової компанії – це складна, багатокомпонентна задача, що залежить як від внутрішніх так і зовнішніх факторів. На сьогодні найбільшу частину портфелю всіх лізингових компаній займають легкові автомобілі, вантажний транспорт, тощо. І це не дивно, тому що цей вид активів має високу ліквідність, розвинутий вторинний ринок, тобто ризики, пов'язані з такими активами мінімальні. Але в умовах зростаючої конкуренції лізингові компанії змушені освоювати нові більш ризиковані продукти. Одночасно іде боротьба за «найкращих» клієнтів, і компанії змушені придивлятися до менш привабливих претендентів. Крім того в таких умовах необхідно пропонувати прийнятну ціну. За таких обставин наявність потужної системи ризик-менедженту в компанії має вирішальне значення для забезпечення економічної безпеки лізингової компанії.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджемент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

2. Примостко Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник. / Л. О. Примостко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

3. Сухенко О. Управління ризиками лізингової компанії / О. Сухенько // Інформаційно-аналіт. журнал «Лізинг в Україні». – 2008. – №1 – С. 11–14.

4. Трященко Т.В. Стратегія європейського інтеграційного вектору України в системі національної економічної безпеки / Т.В. Трященко // Науковий журнал «Економіка і фінанси». – Д., 2014. – № 5. – С. 3–8.

5. 35 Положень (стандартів) бухгалтерського обліку : станом на 22 лютого 2014 р. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 300 с.

Михайлюк Р.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Чупайленко О.А., канд. техн. наук, доцент

Стратегія безпеки зовнішньої діяльності підприємства

Досліджується проблеми забезпечення стратегії економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Сучасна глобалізація міжнародних відносин національних господарств зумовила зростання відкритості національних економік, її суб'єктів господарювання, що призвело до посилення впливу зовнішніх факторів на рівень їх економічної безпеки. В результаті майже усі національні економіки та суб'єкти господарювання підпадають під дію факторів міжнародної конкуренції, коливань попиту і пропозиції на світових ринках, кризових явищ у різних секторах глобальної економічної системи[1].

Таким чином, зовнішньоекономічна безпека підприємств є невід'ємною складовою як міжнародної, так і національної безпеки країни, яка відображає стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання погрозам і забезпеченню стабільного функціонування підприємства як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Головна проблема забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства полягає в управлінні ризиками та мінімізації загроз і нівелюванні впливу зовнішніх деструктивних факторів, настання яких прямо не залежить від зусиль підприємств.

Зростання рівня загроз і їх негативний вплив на результати діяльності компанії пов'язане зі швидкою мінливістю економічної ситуації як в окремій країні, так і у межах світової економічної системи, кон'юнктури міжнародних ринків, розширенням сфери зовнішньоекономічних відносин, появою нових для вітчизняної господарської практики фінансових технологій і інструментів та іншими чинниками, загостренням глобальних проблем людства [2].

За думкою багатьох економістів ключовим питанням забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства є мінімізація впливу глобальних дисбалансів на його діяльність в залежності від змін глобального попиту та пропозиції; скорочення приватних заощаджень; зміни цін на ключові сировинні товари. В глобалізованому світі підприємствам стає все більш складно забезпечувати технологічне та інноваційне лідерство в умовах динамічного зростання конкуренції, що зумовило порушення зв'язків між динамікою розвитку провідних економік світу і цінами на товари сировинного походження[3].

Під стратегією безпеки розуміють сукупність найбільш значимих рішень, спрямованих на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства.Стратегія економічної безпеки підприємства – це економічна система забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що являє собою сукупність приватних взаємоузгоджених складових, які об'єднує єдина глобальна мета – досягнення рівня економічного прибутку.

Природно, що стратегія економічної безпеки підприємства має певні граничні можливості досягнення глобальної й локальної мети, що зумовлюються економічним потенціалом підприємства і динамікою зовнішнього середовища. Стратегія економічної безпеки підприємства не може ігнорувати макро і мікроекономічної ситуації в країні (особливо при орієнтації на зовнішньоекономічну діяльність), тому що неможливо виробити правила і прийоми функціонування підприємства поза зв'язком із зовнішнім середовищем. Причому найважливіші еле-

менти стратегії економічної безпеки підприємства, які є системо утворювальними, повинні визначатися, виходячи зі специфіки й напрямів діяльності конкретного підприємства та глобальної мети його розвитку.

Стратегії економічної безпеки підприємства – це поєднання взаємозалежних складових елементів економічної стратегії, що спрямовані на підвищення економічного ефекту функціонування підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища з метою реалізації економічно безпечного розвитку. Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства ґрунтується на таких принципах: орієнтація на довгострокові глобальні цілі; забезпечення взаємозв'язку сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких буде забезпечуватися досягнення глобальної стратегічної цілі діяльності підприємства; багатоваріантність напрямів розвитку; комплексність розроблення стратегії.

Після визначення глобальної стратегічної мети формуються цілі нижчого рівня – локальні. Для цього необхідно забезпечити реалізацію принципу розроблення стратегії економічної безпеки підприємства, тобто визначити й забезпечити взаємозв'язок сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких вона досягатиметься.

Розроблення стратегії економічної безпеки підприємства слід здійснювати кількома етапами: визначення глобальної цілі підприємства; виявлення резервів підвищення ефективності його можливостей і небезпек зовнішнього середовища; вибір елементів економічної стратегії; визначення локальних цілей; тактичне планування і розроблення альтернативних варіантів тактичних дій; контроль результатів реалізації стратегії.

Список використаних джерел

1. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 239 с.

2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. :Лібра, 2011. – 234 с.

3. Ткач В. О. Економічна безпека в умовах ринкових відносин / В. О. Ткач // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1 – С. 228 – 230.

Музам Джон Тебох
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., д.е.н., професор

Evaluating Sustainable Development in Small and Medium Size Enterprises

This paper simply examines the difficulties face by small and medium size enterprise in implementing sustainable development projects. It also proposes majors that these SMEs can introduce to easily implement sustainable development strategy.

Sustainable development is a concept that has been known to economists for many years and it is growing in recent years touching several aspects of the economy. Originally the economic approach to sustainability was based on the Fisher (1906), Hicks (1939) and Lindahl (1933) concept of income, referring to the maximum that we can consume without reducing our wealth. This principle was further developed in works of Hartwick (1977) and Solow (1986, 1992). In the 1990s, the concept of sustainable development was formalized as the maximization of net benefits of economic and social development subject to maintaining the stock of natural resources over time (Munasinghe, 1993). It deals with balancing the economic, social and environmental dimension of social growth. This paper is aimed at investigating the concept of sustainability with small and medium size enterprises (SME).

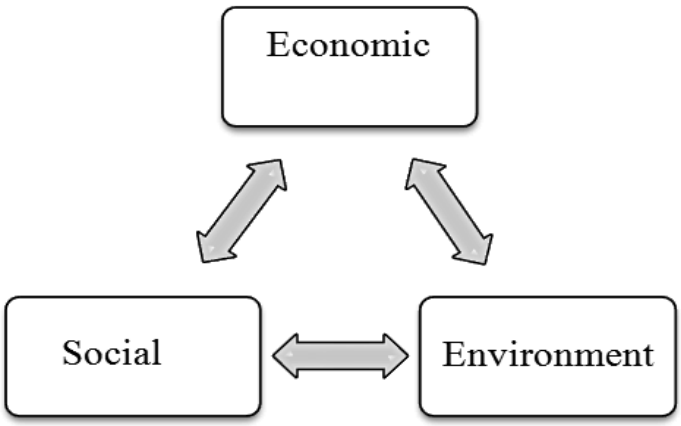
Sustainable development implies adopting business strategies and activities that meet the needs of the enterprise and its stakeholders and at the same time, protecting, sustaining and enhancing the human and natural resources that will be needed in the future. Although much has been written about sustainability management in large private and public companies, very little has been written about sustainability management in the unique context of SMEs. [Gerald S. et Al. 2006]. The attention of these organizations has been mainly focused on major enterprises, giving only a bird eye view to small and medium size enterprises. Sustainable development has been promoted in recent years by international organizations like the United Nations, etc. Even though the framework of sustainability analysis has changed over the years, its general structure has been preserved by economists as the one that involves an economic criterion reflecting net social benefits plus sustainability constraints.

Small and Medium sized enterprises(SMEs) always aimed at gaining stability in the market and greater market share thus they pay more attention to stability and growth basing on overcoming their competitors without taking into account the environment. As time advances they shift their focus to competition and move from cost reduction to revenue enhancement, mainly by offering new and existing customers new products and services that can generate higher profit margins. SME scarcely do lay emphasis on the environment due to the fact that they want to get to the ladder of success speedily. SMEs will need assistance of international organizations or if possible legislative policies that will create a strategy in implementing sustainable development projects and the type of change necessary to make this shift in their focus [Gerald S. et Al. 2006].

These SME focus shifts in the environment, where research suggests that the most innovative and successful companies regularly scan their environment and proactively identify problems and opportunities before they are a threat. Inside these companies, research suggests that they configure their formal organization, work, people and informal organization to mutually reinforce each other in the interest of generating and capturing ideas for product development and commercialization.

Implementing sustainable development procedures in SME

SME needs to find the right balance between the environmental, social and economic dimensions of sustainable development. Though SMEs effects in behavior of the environment are complex, and it is not always easy to see what behavior will have what effect. Therefore introducing new cross-functional sustainable development teams is a start, but they will not be introduced successfully unless accompanied by major organizational and cultural-based change, which is perhaps the most challenging type of change to implement. I suggest the concepts for an idealization of a highly innovative company strategy capable of successfully introducing new products' strategy while taking sustainability into account. The idealization starts with the company's competitive strategy and its desire for sustainable development procedure.



References:

1. Fisher, I. 1906, The Nature of Capital and Income, Macmillan, New York
2. Hicks, J.R. 1939, Value and Capital, 2nd edn. OxfordUniversity Press, New York
3. Lindahl, E. 1933, "The Concept of Income", in G. Bagge, Economic Essays in Honour of Gustav Cassel, Allen and Unwin
4. Hartwick, J.M. 1977, "Intergenerational Equity and Investing the Rents from Exhaustible Resources", American Economic Review 66, pp. 9072–9074
5. Solow, R.M. 1956, "A Contribution to the Theory of Economic Growth". Quarterly Journal of Economics, The MIT Press 70 (1), pp. 65–94
6. Munasinghe, M. 1993, Environmental Economics and Sustainable Development, World Bank Environment Paper # 3, Washington, D.C.
7. Dr. Gerald Susman et Al. 2006; Innovation and Change Management in Small and Medium-Sized Manufacturing Companies, United States Department of Commerce The National Institute of Standards and Technology Manufacturing Extension Partnership, Final Report of Task 4 RFP 05-480-5823

Никишин Е.В.
аспирант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Терехов В.И., д.э.н., профессор

Развитие продовольственной самообеспеченности регионов – путь к экономической безопасности страны

Доклад посвящен обоснованию необходимости продовольственной самообеспеченности регионов на основе оптимального использования экономических ресурсов в общей стратегии обеспечения экономической безопасности государства.

Актуальность выступления определяется направленностью на решение проблемы продовольственной безопасности на основе оптимального использования потенциальных ресурсов регионов и их самообеспечения.

Обострение продовольственной проблемы в Украине 1990-х годов произошло вследствие резкой структурной перестройки национального хозяйства. Объемы производства сельскохозяйственной продукции резко сократились. У части населения наблюдается объема потребления, снижение качества питания. Появилась опасная зависимость страны от импорта продовольствия. Необходимо также учитывать, что в результате сужения государственной сферы управления, основные функции по регулированию экономики переходят на региональный уровень.

Для снижения угроз и рисков скрытого и явного голода, уровня зависимости от конъюнктуры рынка необходимо формирование системы экономической безопасности, ориентирующейся на продовольственный потенциал регионов. Одна из важнейших проблем этой системы: оптимизация производства и потребления продовольствия. Такая система базируется на основных принципах: самообеспеченность, качество, доступность, независимость.

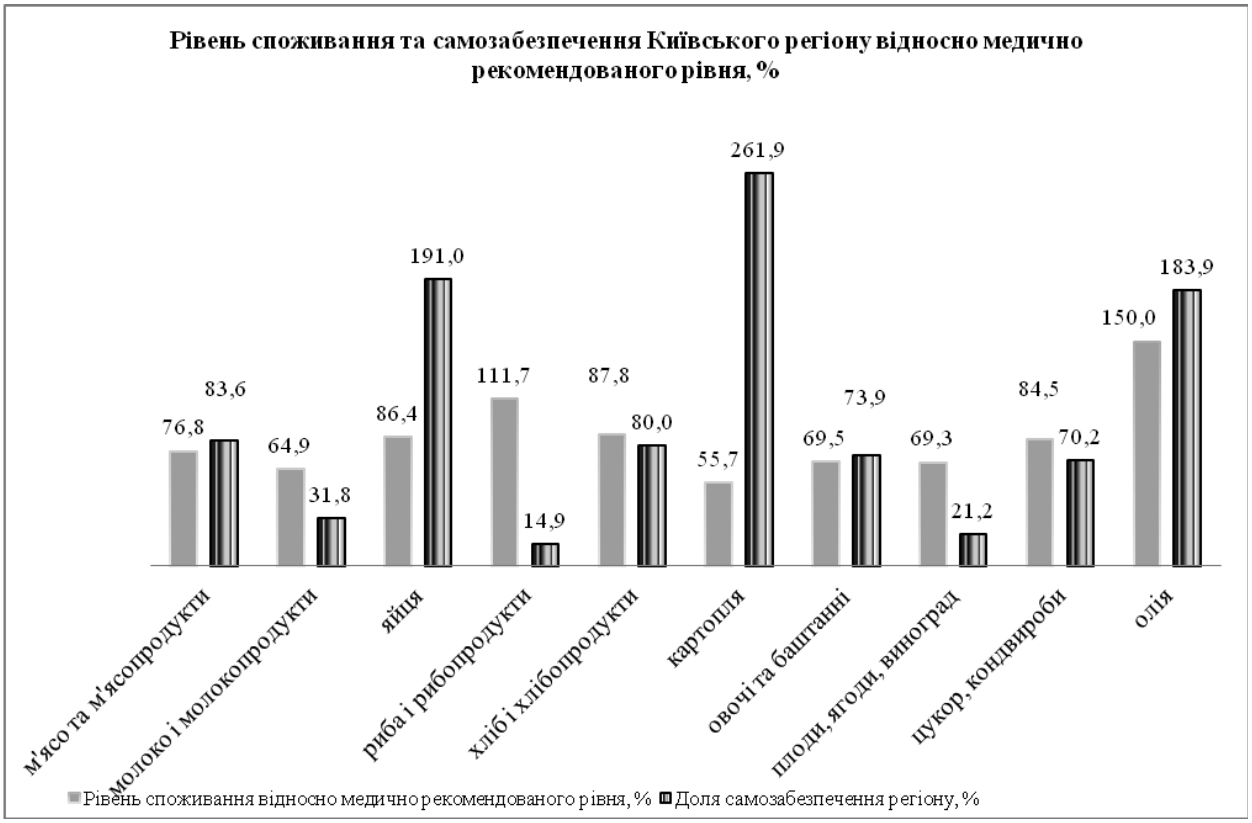
В рамках обеспечения продовольственной безопасности регионов сформировалась потребность в экономической теории научно обосновать, а в хозяйственной практике – внедрить концепцию продовольственной самообеспеченности регионов. Концепция продовольственной безопасности, базирующейся на самообеспеченности регионов продовольствием, предполагает:

- исследование тенденций продовольственной сферы экономики на трансформацию региональной системы самообеспеченности;
- разработку региональной экономической политики для обеспечения экономической безопасности страны;
- создание системы контроля состояний продовольственного обеспечения и прогнозирования возможных их трансформаций.

Особенностью системы является оптимальное использование экономического потенциала каждого региона. Ресурсы всегда ограничены и редки, эта ограниченность ставит предел объему производства. Поэтому обеспеченность продовольствием это проблема оптимизации использования и распределения ресурсов. К основным причинам продовольственной проблемы относится: неэффективное распределение ресурсов между отраслями экономики внутри государства, когда сельскохозяйственное производство становится нерентабельным; отказ государства от бюджетных ассигнований сельскохозяйственному сектору; неиспользование ме-

тодов государственного стимулирования производителей сельскохозяйственной продукции; ставка на ввоз в страну импортного продовольствия.

Есть регионы, которые требуют особого внимания к вопросу самообеспечения продовольствием. К таким регионам относится Киевский регион в составе г. Киева и Киевской области. Киев является мегаполисом и остро зависит от поставок продовольствия. Приоритетной является задача обеспечения города овощами и картофелем, в значительной степени – молоком, мясом и продуктами их переработки пригородными производствами. Эта задача далека от разрешения. На графике представлены уровень потребления и производства отдельных видов питания в Киевском регионе по отношению к научно-обоснованному уровню по состоянию на 2013 год.



Видно, что уровень самообеспеченности региона продовольствием недостаточен. При качестве питания населения ниже научно обоснованного уровня, производство продовольствия не в состоянии обеспечить потребности и этот уровень. В среднем самообеспеченность региона составляет 68%. Особо отметим положение с обеспечением молоком, рыбой, хлебом, овощам и фруктам, сахаром. В результате сокращения производства хлеба в Киеве, по этому показателю отсутствует продовольственная безопасность и в регион необходимо ввозить хлеб из других областей в размере 10% от потребности. Несмотря на объемы производства картофеля, научно обоснованный уровень потребления достигнут лишь наполовину.

В распределении ресурсов в интересах всего общества должна проявляться роль государства как управляющего и контролирующего органа. Эффективность управления достигается приведением целей субъектов рынка в соответствие с целью системы, определяемой концепцией самообеспеченности.

Выводы: Относительная самообеспеченность региона должна составлять стратегию продовольственного обеспечения государства. Выделение экономических особенностей региона, установка системного взаимовлияния факторов природных ресурсов одна из задач построения системы продовольственной безопасности.

Обеспеченность продовольствием – прежде всего, проблема оптимизации использования и распределения экономических ресурсов.

Роль государства заключается в эффективном распределение ресурсов между отраслями экономики и регионами; регулировании распределения прибыли между сферами экономики; бюджетных ассигнованиях сектору АПК; использовании методов государственного стимулирования и ставке на производство собственного продовольствия.

Список использованных источников:

1. Методические рекомендации в области оздоровительного (функционального) питания при различных состояниях. Научно-практ. указания программы «Здоровое питание – здоровье нации». / Под ред. Проф. А.Р. Антонова. – 2-е изд., дополн. – М. : 2009 – 202 с.

2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.1.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: «Республика», 1992.

3. Рябова Т.Ф. Проблемы глобализации продовольственной проблемы для России / Т.Ф.Рябова // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2005. – №3. – С.7–10.

4. Бойко В.І. Формування продовольчих ресурсів в Україні: регіональний аспект / В.І. Бойко, О.А. Козак // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 37–40.

Піщева А.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Захист інтелектуальної власності при венчурному інвестуванні фармацевтичних підприємств та вплив на економічну безпеку підприємства

В роботі досліджено проблему правового захисту інтелектуальної власності суб'єктів господарської діяльності при венчурному інвестуванні.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку економічно розвинених країн є пріоритет у галузі технологій та інформації, тому для вітчизняних фармацевтичних підприємств постає нагальне питання в розробці нових лікарських засобів та методів лікування для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку. Інноваційний розвиток є принципово важливою складовою для підвищення рівня вітчизняної економіки, що відмічено в «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [1].

Однією з найбільш гострих проблем галузі є використання в господарському обігу фармацевтичними підприємствами результатів інтелектуальної діяльності. Ця проблема має цілий комплекс правових, технологічних, економічних, виробничих і інших аспектів. До чинників, які негативно впливають на ефективність інновацій у фармацевтичній промисловості, можна віднести відсутність або низький рівень фінансування, висока кредитна ставка, високий економічний ризик, недостатня інформація про стан фармацевтичного ринку, труднощі з сировиною та матеріалами і застаріле виробниче обладнання. Тобто співвідношення прямих і непрямих фінансових методів стимулювання інноваційного розвитку підприємств, перш за все, визначається економічним потенціалом держави [2].

Як зазначає Т. Соболєва, на фармацевтичному ринку в структурі інноваційних витрат основним джерелом фінансування інноваційної діяльності на фармацевтичних підприємствах (майже 90%) є власні кошти. Саме тому стає питання щодо залучення інших шляхів фінансування інноваційної діяльності у фармацевтичній промисловості [3].

Однією з форм фінансування впровадження результатів наукових розробок у країнах Європейського Союзу та у США є венчурний капітал. При цьому процес венчурного фінансування супроводжується підвищеним ступенем ризику порівняно з іншими альтернативними джерелами фінансування, високими нормами доходу та ступенем залучення венчурного інвестора у процес управління проінвестованої компанії. За результатами 2011р. в США об'єм венчурних інвестицій в біотехнологічні компанії збільшився на 22% у порівнянні з попереднім роком. [6] Так, за даними оприлюдненими «National Venture Capital Association» и «PricewaterhouseCoopers LLC», фінансування компаній, що виробляють вироби медичного призначення збільшилися на 20%. Зазначається також, що венчурні інвестиції у сфері розробок нових підходів до лікування в основному надавалися компаніям, проекти яких знаходилися на завершальних етапах для зниження рівня ризиків.

Постає питання відносно встановлення права власності на результати розробок в рамках венчурного інвестування. З урахуванням найбільш вірогідних загроз, з погляду на економічну безпеку, мотивація персоналу, який приймає участь у розробці, досить важливий критерій, тому найбільш ефективним, на нашу думку, буде використання венчурного інвестування вну-

трішнього типу, коли право на результат розробки матимуть розробники та основний інвестор. В такий спосіб результат розробки стає комерційним товаром, що дозволяє їх введення в господарський обіг фармацевтичного підприємства. Перевагою внутрішнього венчуру є органічне поєднання внутрішньої природи інноваційного процесу і його нестандартного характеру з гнучкістю венчурних організаційних структур. Причому учасники внутрішнього венчуру братимуть участь не тільки в розподілі одержаною від комерціалізації прибутку, але і в отриманні прав на об'єкт інтелектуальної власності. Як свідчить міжнародний і вітчизняний досвід інноваційного підприємництва, така гнучка інноваційна організаційна структура має високу підприємницьку активність, обумовлену прямою зацікавленістю авторів-розробників і їх компаньйонів по внутрішньому венчуру в швидкій комерційній реалізації інноваційних проектів при мінімальних витратах.

Охорона інтелектуальної власності на фармацевтичних підприємствах обумовлена необхідністю забезпечення основи для проведення відкритих наукових досліджень (доклінічних, клінічних, технологічних); затвердження лідерства по напряму, що розробляється; використання патентних публікацій в процесі розробок; ранній вихід на ринок з новим лікарським засобом; використання патенту в просуванні товару на ринок; стеження за конкурентами шляхом переглядання патентних публікацій (проведення патентних досліджень); оцінка рівня технології і створюваного лікарського засобу; використання патенту як засобу обміну; наявність ліцензійних угод; підтвердження світової новизни об'єкту, що розробляється; інноваційний рівень підприємства та ін. Правова охорона інтелектуальної власності на фармацевтичних підприємствах на сьогоднішній день базується на авторських договорах, договорах на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт [4, 5].

Побудова на фармацевтичному підприємстві ефективного правового механізму охорони інтелектуальної власності дозволяє отримати від введення в обіг об'єктів інтелектуальної власності найбільшу вигоду, забезпечити конкурентоспроможність, сформувати позитивний імідж підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також підвищити рівень інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. – упоряд.: Г. О. Андрощук, І. В. Жиляєв, В. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

2. Господарсько-правова характеристика інноваційного промислового виробництва лікарських засобів // Український медичний часопис. – 2011. – Т. XI–XII, № 6 (86) : Медицинское право : Режим доступу : http://www.umj.com.ua/article/20476

3. Соболєва Т. О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 00. 04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. О. Соболєва; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана».– К., 2008. – 20 с.

4. Андрощук Г. О. Правова охорона інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі : економіко-правовий аспект. – К.: Український союз інтелектуальної власності, 2002. – С. 13–27.

5. Инновации и коммерциализация интеллектуальной собственности в высшей школе / [В. В. Балашов, В. В. Масленников, В. С. Румянцев и др.]. – М. : Гос. ун-т, 2000. – С. 80–102.

6. В 2011 г. объем инвестиций в биотехнологические компании увеличился на 22% // Аптека. – 2012.: Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/121640

Поскрипко Ю.А.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Лаптєв С.М., к.е.н, проф.

Методичні піходи до оцінки ефективності впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки підприємств

Розглянуто методичні підходи до оцінки ефективності впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки підприємств.

Однією з ключових вимог ефективного впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в умовах євроінтеграції є умова їх економічної ефективності.

В оцінкі ефективності впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки слід розрізняти поняття «ефект» та «ефективність», які в літературі та на практиці іноді утотожнюються, проте мають різну сутність. Якщо ефект характеризує кінцевий результат дії чи процесу, то ефективність – ступінь досягнення поставленої мети. Ефект – величина абсолютна, ефективність – величина відносна, оскільки при її визначенні співвідносяться результат та витрати на його досягнення, або отримані позитивні результати і можливі негативні результати.

Економічна ефективність того чи іншого процесу управління персоналом в системі економічної безпеки компанії в цілому має відображати результативність економічних дій, направлених на досягнення запланованої мети. Її економічний зміст полягає в тому, щоб з`ясувати, за рахунок чого отримано результат.

Економічна ефективність при впровадженні процесів управління персоналом в системі економічної безпеки – це відносний показник, який вимірює отриманий економічний ефект порівняно з витратами (витратний підхід) та ресурсами (ресурсний підхід), що були використані для досягнення цього ефекту.

Різниця між ресурсним та витратним підходами полягає в тому, що при ресурсному підході економічний ефект співвідноситься із вартісною величиною загальних ресурсів, а при витратному підході – з тією частиною вартості ресурсів, яка в періоді, що розглядається, включена до витрат.

В основі методології оцінки ефективності процесів впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки малих та середніх фармацевтичних підприємств є підходи до оцінки економічної ефективності управління персоналом підприємств загалом, одним із функціональних компонентів якого по суті виступає кадрова складова системи економічної безпеки. Кількісна оцінка показників економічної ефективності управління персоналом припускає обов'язкове визначення витрат, необхідних для реалізації кадрової політики організації. При цьому необхідно враховувати не тільки загальні витрати організації на персонал, але й витрати по утриманню самої кадрової служби, а також служби економічної безпеки. Показано [1], що одним з показників, який характеризує діяльність по управлінню персоналом, є середні витрати на кадрові заходи в розрахунку на одного працівника, наприклад: середні витрати на одного новачка, які визначаються шляхом відношення загальної суми витрат на відбір персоналу до кількості відібраних кандидатів; середні витрати на навчання одного працівника, які визначаються відношенням загальної вартості навчання до кількості працівників, які пройшли навчання.

При оцінці ефективності окремих кадрових заходів і програм визначається вплив даної програми на результативність діяльності працівників підприємства в цілому (підвищення продуктивності праці, поліпшення якості надання послуг, економія ресурсів і т.д).

Інша група показників оцінки діяльності із управління персоналом підприємств – показники рівня укомплектованості кадрового складу, оцінюються кількісно шляхом зпівставлення фактичної чисельності працівників з необхідною (розрахунковою) величиною по трудомісткості операцій із плановою чисельністю, а також якісно – по відповідності професійно-кваліфікаційного рівня, профілю освіти, профілю компетенцій, відношення практичного досвіду працівників до вимог робочих посад.

Показники ступеню задоволеності роботою та оцінка ступеню лояльності та організаційної прихильності працівників мають першочергове значення для аналізу поточного стану кадрової безпеки. Анкетування може охоплювати велике коло питань, які стосуються різних аспектів задоволеності роботою в даній організації: загальної задоволеності, задоволеності репутацією компанії, її конкурентоспроможністю, організацією праці, продуктивністю праці, оплатою праці тощо.

Одними з основних критеріями ефективності діяльності із управління персоналом в контексті забезпечення економічної безпеки підприємств є показники плинності кадрів та рівню абсентеїзму. Ресурсні можливості зниження рівеню плинності полягають у впровадженні наступних заходів: позитивні зміни у корпоративній культурі, поліпшення організації праці, скорочення низькокваліфікованої праці, оздоровлення умов праці, усунення невідповідності змісту роботи рівню кваліфікації, індивідуальним здатностям й інтересам працівників, організація професійного просування кадрів і розвинутої системи підвищення кваліфікації, удосконалювання системи матеріальної та нематеріальної мотивації, поліпшення соціального пакету, спеціальні заходи щодо адаптації нових працівників.

Із плинністю та абсентеїзмом тісно пов'язані непрямі форми зворотнього зв'язку, як скарги й невдоволення, виражені будь-яким чином. Тому дуже важливим компонентом управління персоналом в забезпеченні економічної безпеки є впровадження системи зворотнього зв'язку.

Взаємозв'язок між впровадженням процесів управління персоналом в системі економічної безпеки та ключовими показниками діяльності підприємства дає змогу оцінити збалансована системи показників BSC (Balanced Scorecard). BSC повинна містити показники, що характеризують чотири основні напрямки оцінки ефективності управління, а саме: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти і ринок та персонал підприємства. Оскільки ці основні напрямки можна охарактеризувати за допомогою значної кількості показників, їх кількість доцільно обмежити до п'яти за кожним з напрямків. До показників, які характеризують стан процесів управління персоналом в системі економічної безпеки і які доцільно включати до BSC, нами віднесено 3 групи: 1 – індикатори, що характеризують стан функціональної підсистеми прийому персоналу на роботу, 2 – індикатори, що характеризують стан розвитку функціональної підсистеми оцінки, атестації та розвитку працівників і 3 – індикатори, що характеризують стан розвитку функціональної підсистеми мотивації, стимулювання та формування організаційної лояльності та прихильності персоналу.

Таким чином, основним напрямком оцінки ефективності впровадження процесів управління персоналом в системі економічної безпеки є дослідження взаємозв'язку між витратами (інвестиціями) на здійснення заходів із формування достатнього рівня кадрової безпеки підприємства у 3-х функціональних сферах – інвестицій у створення та вдосконалення системи підбору персоналу; інвестицій у створення та вдосконалення системи навчання і розвитку персоналу та інвестицій у створення і вдосконалення системи формування організаційної лояльності та прихильності персоналу та ключовими показниками ефективності (результативності) діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Э. Воронкова, Г.И. Дибнис, В.П.. Пономарев. – К., 2000. – 152 с.

Постоєв А.Є.
магістр
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Шапоренко О.І., доктор наук з державного управління, професор

Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи

Основною метою статті є аналіз ефективності функціонування логістичної системи на основі виокремлення в ній різних видів логістичних витрат.

З аналізу останніх досліджень зазначеної проблеми, виконаних такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як Крикавський Є.В., Кальченко А.Г., Ларіна Р.Р., Міротін Л.Б., Тишбаєв І.Е., Порошина О.Г., Пономарьова Ю.В., Альбеков А., Федько В.П., Мітько О.А. та інші, випливає, що немає єдиного підходу до визначення ефективності функціонування логістичних систем, хоча склад показників у перерахованих авторів принципово не відрізняється.

Відносно слабко дослідженими є прояви ефективності функціонування логістичних систем як покращення окремих показників фінансового стану підприємства. Заслуговують на увагу питання розробки методології внутрішнього управлінського обліку результатів логістичної діяльності.

В існуючих визначеннях логістичної системи простежуються намагання звести її до окремої складової економічної системи. Економічна система — це складна ймовірнісна динамічна система, яка повністю або частково охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання виробленої продукції. Виділяються макроекономічні системи (економіка регіону) і мікроекономічні (економіка окремого підприємства).

Ефект логістики проявляється у високому рівні організації виробництва, результатом чого являється економія матеріальних і фінансових ресурсів. Вказана економія відображається у вигляді зміни ряду показників: рівня запасів, терміну виробничого циклу, коефіцієнта використання виробничої потужності і т.д. Проте вдосконалення даних показників можливе не лише за рахунок логістичного підходу до управління, але й виділення ефекту логістики із загального економічного ефекту.

Розглядаючи логістику як систему, слід мати на увазі, що вона має складові елементи, між якими встановлені певні функціональні зв'язки.

Виділяють наступні складові елементи (підсистеми):

– Закупівля (закупівельна логістика) – забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему підприємств.

– Розподіл (розподільча логістика) – забезпечення раціоналізації процесу фізичного просування матеріалів, продукції до споживача і формування системи ефективного логістичного сервісу.

– Склади (складська логістика) – організація здійснення операцій, безпосередньо пов'язаних з надходженням, оформленням, підготовкою матеріалів до запуску в основне виробництво, зберіганням запасів.

– Обслуговування виробництва (виробнича логістика) – підсистема, яка виконує функції обслуговування виробничого процесу.

– Транспорт (транспортна логістика) – оптимізація транспортних систем, вибір виду і типу транспортних засобів, вибір каналів доставки вантажів.

– Інформація (інформаційна логістика) – підсистема, яка забезпечує зв'язок і координацію всіх елементів логістичної системи.

– Кадри логістичної системи – персонал, зайнятий виконанням логістичних операцій.

– Збут (логістика збуту) – підсистема, яка забезпечує вибуття матеріального потоку у вигляді готової продукції, напівфабрикатів із локальної логістичної системи.

В загальному виді система логістики може бути показана на рис. 1.

- межі логістичної системи;
- потік фінансовий (та інформаційний);
- матеріальний (та інформаційний) потік.

Згідно з дослідженнями експертів щороку українські підприємства витрачають на логістику від 10 млрд. дол. США і, щонайменше третина цієї суми витрачається нераціонально. У ЄС і США логістичні витрати становлять 12–16% внутрішнього валового продукту, у Китаї – 26%, у Японії – 6%. Місце України у цьому списку приблизно між Китаєм і Європою. За підрахунками експертів, в Україні на перевезення, зберігання продукції та сировини компанії витрачають близько 15% ВВП [1].

Як бачимо з вищенаведених цифр, логістичні витрати є доволі значними, щоб залишатися непоміченими, і ключова проблема виникає під час виділення логістичних витрат, і полягає в тому, що традиційна бухгалтерська практика класифікації та обліку основних видів витрат, як правило, не містить інформації для виділення витрат, пов'язаних з логістичними процесами.

Тому важливо визначити критерії (ознаки) класифікації (поділу) логістичних витрат [3, с. 307]. Традиційно логістичні витрати можна оцінити:

– за місцем виникнення;

– за носіями витрат;

– за аналітичними рахунками витрат;

– за фазами логістичного процесу тощо.

За класифікацією А.Н. Роднікова до логістичних витрат належать (табл.3):

– транспортно-заготівельні витрати;

– витрати на формування та зберігання запасів;

– адміністративні витрати.

Частина транспортно-заготівельних витрат залежить від річної кількості замовлень, решта з них (прийомо-перевірочні, транспортні витрати та ін.) – від розміру партії поставки.

В результаті дослідження були виділені основні елементи логістичної системи: закупівля, розподіл, склади, обслуговування виробництва, транспорт, інформація, кадри логістичної системи та збут. Також виявлені найбільш впливові складові логістичних витрат (транспортно-заготівельні витрати; витрати на формування та зберігання запасів; адміністративні витрати) та можливі заходи щодо їх зниження. Отримані результати можуть бути використані підприємствами різних галузей виробництва, які мають намір запровадити логістичну концепцію управління.

Список використаної літератури:

1. Бережанський А. Ринки та компанії // Український діловий тижневик «Контракти», 2009 (№ 47).

2. Божкова Т.В. Організаційні форми постачання у виробничій логістиці // Науковий журнал «Логістика: теорія та практика» Луцького національного технічного університету. – №1(2). – Луцьк, 2012.

3. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: Підручник. -Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 443 с.

4. Ларіна Р.Р. Логістика: Навч. посібник. –Д.: ВІК, 2009. – 335 с.

5.Михальчик Л.Ю. Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи [Текст] / Л. Ю. Михальчик, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 30–34.

6. Помірко Н. М. Класифікація логістичних витрат у формуванні системи управління ними на промисловому підприємстві [Текст]: наукове видання / Н.М. Помірко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – № 669. Логістика: Збірник наукових праць / відповід. ред. Є.В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2010. – С. 99–107.

Ромашко О.М.
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Організація обліку витрат як складова фінансової безпеки промислового підприємства

В роботі розглянуті основні вимоги до організації облікового процесу витрат для забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств

Економічна безпека підприємства визначається численними факторами. Одним із таких важливих факторів є витрати.

Процес становлення фінансової складової економічної безпеки підприємства є процесом запобігання можливим збиткам від негативних впливів на економічні безпеку підприємства по різних аспектах її фінансово-господарської діяльності [1].

Важливою складовою фінансової безпеки є облікова система підприємства, яка забезпечує ії інформацією про діяльність підприємства.

Зміст системи інформаційного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства визначається особливостями діяльності підприємств, організаційно-правовою формою існування, обсягом та ступенем диверсифікації фінансової діяльності. Конкретні показники цієї системи формуються як зовнішніми, так і внутрішніми джерелами інформації.

Надійність та ефективність функціонування системи бухгалтерського обліку як інструменту захисту фінансових інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз в значній мірі визначається обліковою політикою підприємства.

Облікова політика є основним поняттям в системі міжнародних стандартів обліку та звітності. В Україні поняття «облікова політика» визначені в статті 1 Закону «Про бухгалтерський облік [2] та п. 3 Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3]. Названі джерела визначають облікову політику визначено як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Тому, на сьогодні, підприємство має обирати принципи, методи і процедури обліку так, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати своєї діяльності та забезпечити порівнюваність фінансових звітів.

Вплив облікової політики на інформаційну систему управління фінансово-економічною безпекою підприємства визначається такими чинниками:

- забезпечення єдності інтерпретації даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності що досягається захистом зовнішніх користувачів фінансової інформації шляхом;
- забезпечення інформацією для всіх рівнів управління;
- скорочення обсягів документообігу;
- підвищення дієвості внутрішнього контролю;
- на основі облікової політики можливо будувати прогнози майбутнього розвитку підприємства та його фінансового стану .

Використання облікової політики передбачає багатоваріантність облікового відображення, що обумовлює утворення неодноманітної облікової інформації для користувачів та сприяє виникненню загрози невірно прийнятих управлінських рішень. У зв'язку з цим, необхідно виважено та обережно підходити до вибору методів та принципів оцінок обліку.

Серед найважливіших питань, врегульованих Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], є остаточне встановлення основних принципів веден-

ня бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності

Для обліку витрат найбільш суттєвими є принципи:

1) нарахування та відповідність доходів і витрат (адекватність звітних періодів);

2) історична (фактична) собівартість.

Згідно цих принципів визначається як, коли, на яких рахунках необхідно відображати витрати, що виникають. Крім того, для раціональної та якісної організації обліку та економічного аналізу витрат на підприємствах необхідно впровадити принцип єдності облікової номенклатури, який має велике практичне значення. Номенклатура витрат характеризує їх склад за видами, тому побудувавши облік витрат вітчизняних підприємств за таким єдиним переліком можна:

1) систематизувати аналітичний облік витрат обігу загалом по кожній галузі;

2) підвищити якість та оперативність формування інформаційного забезпечення економічного аналізу витрат обігу;

3) оптимізувати та прискорити процес пошуку резервів скорочення витрат;

4) усунути неефективне витрачання коштів підприємства;

5) посилити контроль за доцільністю здійснюваних витрат.

Номенклатура як основа ефективного управління витратами має відповідати особливостям чинної методики їх обліку. Облікові дані про витрати в розрізі статей та функцій групуються за синтетичними рахунками,призначеними для обліку окремих видів витрат відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Така структура номенклатури дозволяє врахувати специфіку функціонування практично кожного підприємства шляхом деталізації і розшифровки видів витрат усередині кожного розділу. Групування витрат у сукупності однойменних розділів номенклатури дає змогу уникнути дублювання зусиль на збирання та обробку інформації у системах фінансового та управлінського обліку.

Передумовою правильної та раціональної організації бухгалтерського обліку в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства є застосування найдоцільнішої для умов конкретного підприємства його форми.

1. Іншою характерною особливістю організація обліку витрат підприємства для забезпечення економічної безпеки підприємства є те, що згідно з сучасними вимогами ринку облік витрат на вітчизняних підприємствах необхідно вести за центрами витрат і сферами відповідальності. Це дасть можливість контролювати рівень витрат на кожній ділянці роботи, поєднати контроль за рівнем витрат і контроль за діяльністю керівництва певного підрозділу, а також здійснити ув'язку класифікації за центрами витрат з класифікацією за центрами відповідальності.

Формування центру персональної відповідальності дає можливість ефективніше контролювати використання матеріальних ресурсів, оскільки при цьому залучені працівники всіх спеціальностей і служб різних рівнів, які відповідають за величину витрат, що в свою чергу сприяє застосуванню системи нормативного методу, при якому відбувається групування витрат за причинами і винними. Тобто витрати групуються за центрами відповідальності всередині місць виникнення.

Облік фактичних витрат і їх порівняння з показниками кошторисів за кожним центром виникнення і відповідальності дозволяє оцінити відхилення (економію чи перевитрачання) і ступінь внеску центру до результатів роботи підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : [монографія] / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев. – К. : ИнЮре, 2000. – 400 с.

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-YI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua./cgibin/laws/main.cgi?nger=3332-17

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджений наказом МФУ від 07.02.2013 № 73 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://goo.gl/7louw

Сич А.С.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Чупайленко О.А., канд. техн. наук, доцент

Забезпечення безпеки діяльності банку на фондовому ринку

Забезпечення безпеки діяльності банку має здійснюватись незалежно від виду банківських операцій і перекривати всі можливі шляхи реалізації загроз.

Підрозділи безпеки банків розробляють відповідні заходи щодо захисту всіх без винятку операцій, які проводять банки. При цьому значна увага приділяється забезпеченню безпеки роботи банків на фондовому ринку, особливо операціям з цінними паперами. До основних напрямів роботи по забезпеченню безпеки роботи банку на фондовому ринку відносять:

а) безпека роботи з акціями;

б) безпека роботи з векселями.

Операції з цінними паперами посідають друге (після кредитних) місце за ступенем ризику. Якраз під час цих операцій значна частина клієнтів банків і самі банки зазнають збитків, втрачають можливості ефективного вкладення своїх коштів та отримання корпоративних прав перспективних підприємств. Тому заходи безпеки банків насамперед спрямовуються на перевірку достовірності угод та відповідності стану емітентів заявленим умовам. Слід керуватись положеннями Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», згідно з якими іменні цінні папери, випущені в документарній формі, передаються новому власнику за допомогою повного індосаменту [1].

Під час проведення банками вексельних операцій велике значення для їх безпеки матиме дотримання відповідних правил, викладених у Положенні НБУ «Про операції банків з векселями» (Постанова НБУ № 258 від 28 травня 1999 р.). Зазначені правила є загальними і стосуються практично всіх основних операцій з векселями (врахування, прийняття в заставу, торгівля векселями, аваль векселів), які проводять банки. Пред'явник на вимогу банку має надавати йому належні докази, які підтверджують дієздатність і справжність підписів векселедавців (трасантів) і акцептантів, а також підстави для одержання векселя пред'явником [2].

Метою проведення фінансової експертизи векселя є встановлення можливості його оплати в строк. Крім перевірки кредито- та платоспроможності пред'явника, рекомендується аналізувати фінансовий стан платника, індосантів, які не зняли з себе відповідальності безоборотним застереженням, та авалістів. Для цього можуть використовуватись усі можливості банку, в тому числі послуги аудиторських, консалтингових, рейтингових організацій, а також інформація тих банків, у яких зобов'язаним за векселем особам відкриті поточні рахунки. Про причини відмови в прийманні векселів банк не зобов'язаний давати клієнту пояснення.

Якщо після врахування або приймання векселя в заставу чи придбання його, одержана інформація про платника виявиться несприятливою, або після приймання векселів платник зупинить платежі або векселі платника будуть опротестовуватись, або ж проти нього буде порушено справу про банкрутство, то банк може, якщо вважатиме це за доцільне, запропонувати пред'явникові викупити або в тижневий строк замінити вексель іншим благонадійним. Невиконання такої пропозиції тягне за собою призупинення подальших врахувань, надання кредитів і прийняття в заставу векселів, їх придбання від пред'явника до врегулювання боргу за неблагонадійним векселем [3].

Прийняття векселів у заставу банк здійснює на підставі укладеного з векселедержателем-позичальником договору застави, в якому встановлюється місце зберігання заставлених векселів. Вексель на зберігання може бути переданий банку, державному чи приватному нотаріусу. Водночас векселі на значні суми доцільно зберігати у банках. Банку надається право вимагати, якщо це не стосується іншого банку, щоб заставлені векселі зберігались саме у банку. Як правило, у заставу мають прийматись векселі, строк платежу за якими є більш віддаленим у часі, ніж термін дії позики [4].

На векселях пред'явник зобов'язаний виконати заставний або передавальний іменний чи бланковий індосамент, навіть якщо останній індосамент бланковий або на пред'явника. Вид індосаменту встановлюється договором застави. Банку надається право вимагати, щоб позичальник вчинив саме передавальний індосамент.

У разі опротестування векселів з метою уникнення будь-яких упущень в оформленні банк при одержанні векселя від нотаріуса разом з актом про протест має звертати увагу на належне оформлення як самого напису про протест на векселі, так і акта про протест, зокрема на обов'язкове зазначення, проти кого і від імені кого вчинений протест.

Слід також звернути увагу, що згідно з Законом України «Про обіг векселів в Україні» видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Тобто векселями позичальника не може бути покрито його кредитну заборгованість.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 02.12.2010 № 2756-VI (2756-17).

2. Гапонюк О. І. Розвиток фондового ринку України як чинник підвищення рівня конкурентоспроможності держави / О. І. Гапонюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 29-32.

3. Гриценко Л. Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах глобалізації / Л. Л. Гриценко // Вісник УАБС Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 41-48.

4. Щорічні звіти та статистичні дані / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12.

Снігир А.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Механізм забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств в розрізі їх взаємодії

Визначено особливості організації економічної безпеки туристичних та транспортних підприємств за умови їх партнерства.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, вимагають від підприємств різних галузей переходу на нові, відповідні стану сучасного зовнішнього середовища, методи господарювання. Ринкова економіка поряд з тим, що дає можливість максимально ефективно використовувати підприємницький потенціал, несе певні загрози тим підприємствам, які в достатній мірі не враховують закони конкуренції. Тобто підприємства, які працюють неефективно, неспроможні підтримувати свою конкурентоспроможність і можуть опинитися в кризовому стані, постають перед загрозою ліквідації [1].

Тож, питання організації економічної безпеки повинно вирішуватись в першу чергу.

Зовнішнє середовище, що характеризується рухливістю та певною мірою невизначеності, безпосередньо впливає на організацію економічної безпеки підприємства. Проте для збереження своєї конкурентоспроможності – підприємство повинно буди досить гнучким, та адекватно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Організація економічної безпеки підприємства передбачає організацію комплексу заходів, за яких підприємство буде захищеним від негативного впливу факторів зовнішнього середовища, та продовжуватиме здійснювати операційну діяльність і досягати підвищення фінансово-економічних показників за будь-яких умов.

Принцип мінімізації загальних витрат на забезпечення безпеки заснований на тому, що витрати на попереджувальні заходи безпеки можуть бути в 25 разів нижчими, ніж витрати на ліквідацію негативних наслідків. Тому заходи економічної безпеки мають носити превентивний та перманентний характер. Проте, організація управління економічною безпекою підприємства має ґрунтуватися на використанні науково-практичних надбань.

Аналізуючи макроекономічні фактори та територіально-галузеві показники будь-яких підприємств, можна дослідити питання забезпечення економічної безпеки. Таким чином можна поглянути на питання з різних сторін.

Загальні питання економічної безпеки підприємств досліджували О. В. Ареф'єва, О. М. Бандурка, Кульчицький, О. М О. С. Власюк, І. І. Ляшенко, Н. Ю. Гічова, Я. Й. Малик, О. М. Головченко, С. Б. Довбня, О. Ф. Долженков, Ж. О. Жуковська, Е. В. Камишнікова, С. М. Шкарлет, Г. В. Козаченко, Т. Б. Кузьменко, А. І. Могільний, В. П. Пономарьов, Н. Й. Реверчук, С. К. Реверчук, А. В. Рибчук, Н. П. Фокіна, В. І. Франчук, та багато інших.

Питання економічної безпеки транспортних підприємств розкриті в працях таких науковців, як І. М. Аверічев, А. А. Капирін, І. О. Козлюк, А. М. Штангрет, Р. А. Кожевников, З. П. Межох, Н. П. Терешина та ін.

Дослідженням особливостей економічної безпеки підприємств туристичної індустрії займались М. Б. Біржаков, Ю. Ф. Волков, Н. І. Гаранін, М. П. Денисенко, В. Ф. Кифяк, Н. В. Коржунова, Л. Л. Руденко, Г. Г. Савіна, Л. М. Шульгіна та інші учені.

Основа функціонування всіх туристичних підприємств можна охарактеризувати систе-

мою «туристичний потік – транспорт». Досить багато факторів впливає на вибір туристом транспортного засобу для пересування, проте основними є безпека та вартість подорожі.

Діяльність туристичних і транспортних підприємств є взаємозалежною та здійснюється в рамках єдиної соціально-економічної системи «транспорт − туризм» [2]. Тому розглядати завдання економічної безпеки цих підприємств доцільно в контексті їхньої взаємодії. Така постановка питання дещо ускладнює пошук шляхів щодо вирішення цієї проблеми, тому що в такому випадку підприємство транспорту повинно дбати про безпеку свого партнера − туристичне підприємство, і навпаки, туристичне підприємство має перейматись проблемами безпеки підприємства транспорту.

Визначення напрямів розвитку економічної безпеки транспортних і туристичних підприємств в умовах їхньої взаємодії потрібно здійснювати в такій послідовності:

1)Визначення та врахування загальних факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну безпеку підприємств.

2)Дослідження складових економічної безпеки транспортних підприємств.

3)Розгляд елементів економічної безпеки туристичних підприємств.

4)Формулювання стратегії економічної безпеки при взаємодії транспортних і туристичних підприємств.

5)Побудова механізму забезпечення економічної безпеки в умовах взаємодії підприємств транспорту і туризму.

Поняття економічної безпеки достатньо широке і багатогранне. Оскільки при здійсненні туристичних подорожей споживачем транспортно-туристичних послуг є турист, то і економічна безпека підприємств, що приймають участь в задоволенні потреб туриста, безпосередньо пов’язана з безпекою туристичного бізнесу.

О.Г. Бєлоногов виділяє такі види безпеки в туризмі [3]:

- безпека споживачів турпродукту (туристів);
- безпека виробників турпродукту;
- безпека дестинацій (від туристів, які можуть завдати їй шкоди).

Ці види безпеки автор розподіляє за наступними рівнями:

-мега-рівень (міжнародний, міждержавний);

-макро-рівень (державно-галузевий);

-мезо-рівень (регіональний);

-мікро-рівень (оперативно-виробничий);

-нано-рівень (індивідуальний,особовий).

Відомий дослідник туристичної індустрії В.Ф. Кифяк зазначає, що «Один небезпечних етапів подорожі − етап перевезення (проїзд до місця відпочинку та зворотний проїзд, транспортування під час подорожування та інші). Оскільки транспортні засоби є джерелами підвищеної небезпеки, питання безпеки туристів повинні бути центральними у всіх варіантах перевезень» [4].

Тобто саме на етапі перевезення туристи ризикують найбільше. Проте економічна безпека туристичних підприємств не може розглядатись окремо від інших видів безпеки.

У Законі України «Про туризм» зазначається, що суб’єкти туристичної діяльності обов’язково повинні дбати про безпеку туристів [5]; у Законі України «Про транспорт» наголошується, що підприємства транспорту повинні не тільки забезпечувати безпеку життя і здоров’я громадян, а й відповідають за втрату, нестачу, псування і пошкодження багажу [6].

Отже, безпека подорожувань тісно пов’язана з економічною безпекою як туристичних підприємств, так і транспортних, що здійснюють перевезення туристів.

Зазвичай науковці під час розгляду питання економічної безпеки підприємства, дивляться на питання лише з точки зору забезпечення безпеки самого підприємства. При цьому безпека контрагентів та партнерів підприємства до уваги не береться. Проте в туризмі лише у невеликої кількості компаній вистачає коштів на утримання свого парку (автобусів, літаків,

теплоходів, тощо). Основна частина підприємств заключає договори оренди з компаніями – перевізниками. Тому стабільність цих компаній – є фактором стабільного прибутку туристичної компанії. Водночас – для компанії перевізника саме туристичні компанії відіграють роль при формуванні 80% від всього прибутку. Тож обидва підприємства зацікавлені в стабільності та надійності партнера. Тому про економічну безпеку партнера дбати просто необхідно.

В цьому розрізі необхідно розглянути поняття економічного механізму безпеки. Французький економіст А. Кульман вважає, що економічний механізм має місце, «… якщо деяке вихідне економічне явище тягне за собою ряд інших, причому для їх виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони слідують одне одним у певній послідовності й ведуть до певних очевидних результатів» [7]. В нашому випадку суб'єкти управління − транспортні і туристичні підприємства впливають на об'єкти управління − процеси забезпечення безпеки транспортних і туристичних підприємств, в результаті чого створюються системи економічної безпеки останніх.

Підвищувати рівень економічної безпеки можна за рахунок заходів, які приведуть не тільки до покращення економічних показників підприємства, що їх здійснює, а також і до зростання рівня економічної безпеки підприємства-партнера. Проте пріоритетом має бути власна економічна безпека.

Підвищити спільну економічну безпеку можна в разі потреби шляхом взаємної фінансової допомоги, стійких договірних відносин, обміну інформацією, дотримання чинного законодавства та ділової етики тощо.

Заходи з економічної безпеки повинні бути запланованими, реалістичними, мати можливість адаптуватись до змін зовнішнього середовища і бути ефективними.

Оскільки основною метою побудови системи економічної безпеки підприємств, як зазначають більшість науковців, є усунення загроз зовнішнього середовища і виявлення та зменшення впливу слабких сторін [1], то для транспортних і туристичних підприємств при їхній взаємодії такі заходи потрібно здійснювати спільно.

Створення і підтримка певного рівня економічної безпеки транспортних і туристичних підприємств повинна здійснюватись комплексно з урахуванням наведених загроз і слабких сторін, а відповідний механізм має приводити до зростання техніко-економічних показників підприємства.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

2. Сугоняко Д. О. Регіональна соціально-економічна система «туризм-транспорт» / Д. О. Сугоняко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010.– Вип. 264. – Том V. – С. 1205-1211.

3. Белоногов А.Г. Формирование системы обеспечения экономической безопасности сферы туризма [Электронный ресурс]: автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность) / А.Г. Белоногов. − Санкт-Петербург, – 2010. – 25[1] с. – Режим доступа: http://elibrary.finec.ru/materials_files/341587109.pdf

4. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні [Текст] : навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-ХХІ, 2003. – 300с.

5. Про туризм. [Електронний ресурс]: Закон України від 15.09.1995 №324/95-ВР (зі змін. та допов.). – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр.nreg.

6. Про транспорт [Електронний ресурс]: Закон України від 10.11.1994 № 232/94-ВР (зі змін. та допов.). – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр.

7. Кульман А. Экономические механизмы: [пер. с фр.] /А. Кульман. – М.: Прогресс, Универс,1993. – 192 с.

Солоніна Д.Б.
студент
Київський університет імені Бориса Грінченка
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Банківська безпека

В тезах висвітлено поняття та основні види банківської безпеки. Наведені підходи щодо дефініції «банківська безпека».

На сьогоднішній день існує безліч досліджень економістів щодо визначення банківської безпеки. Більшість вчених присвячують увагу безпеці банку як стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечуються реалізація основних інтересів, пріоритетних цілей банків, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов їх функціонування. Під банківською безпекою розуміється багатогранна система заходів із захисту інтересів банку, що здійснюється відповідно до завдань. Оскільки проблема є досить актуальною, то її дослідженню присвячена велика кількість публікацій і наукових праць, але серед авторів немає чіткого порозуміння щодо виділення складових банківської безпеки.

Так, наприклад В. Шурпаковне виділяє такого поняття, як «економічна безпека банку», пояснюючи це тим, що будь-які втрати банку матимуть економічні наслідки, замінюючи його на поняття «банківські ризики» – ймовірна загроза фінансових збитків на банківських операціях. Банківський ризик – це невід'ємний елемент професійної банківської діяльності. [1]

Основні види банківської безпеки: економічна, фізична та інформаційна. (табл.1)

Таблиця 1

Основні види банківської безпеки

Вид безпеки	Характер
Економічна	забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій і здійснення угод, зберігання і раціонального використання кредитних та фінансових ресурсів банку, надійного зберігання і транспортування готівки та цінностей, правильної експлуатації техніки і обладнання установ банку.
Фізична	забезпечення спокійного, планового і ефективного ритму роботи підрозділів банку. Досягається створенням доброзичливої, спокійної обстановки у колективах, додержанням принципів справедливості, правильними підходами до стимулювання праці, постійним вивченням психологічної обстановки в колективах банку, своєчасним виявленням напруженості у взаєминах працівників, клієнтів і акціонерів банку, запобіганням конфліктним ситуаціям і швидким вирішенням їх, виконанням режимних та охоронних заходів.
Інформаційна	формування інформаційних ресурсів банку та організація гарантованого їх захисту. Досягається створенням у банку системи збору та обробки інформації, проведенням відповідних заходів шодо їх зберігання та розподілу, визначенням категорій і статусу банківської інформації, порядку і правил доступу до неї, дотриманням усіма працівниками.

Джерело: [2]

На сьогоднішній день є безліч підходів щодо банківської безпеки. Розглянемо деякі з них (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи щодо дефініції «банківська безпека»

Автор	Підхід
В. Шурпаков	не виділяє такого поняття, як «економічна безпека банку», пояснюючи це тим, що будь-які втрати банку (кадрові, інформаційні, фінансові, матеріальні та ін.) матимуть економічні наслідки, замінюючи його на поняття «банківські ризики» – ймовірна загроза фінансових збитків на банківських операціях. Банківський ризик – це невід'ємний елемент професійної банківської діяльності.
М.Ілляш	*безпека банку* – це система заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Джерело: [2]

Крім того, до баківської безпеки слід віднести захист науково-технічної продукції, «ноу-хау» банку. В наш час набагато безпечніше отримавши доступ до рахунку банку або ж клієнтів банку. При цьому злочині відсутній ризик завдати шкоди здоров'ю, при вмілому плануванні зловмисника буде важче спіймати, суми грошей, що викрадаються, можуть бути дуже великими.

Отже, на думку автора, банківська безпека – це система забезпечення безпеки, яка виникає на підставі економічних відносин з контрагентами з приводу попередження ризиків та певних небезпек банків.

Список використаних джерел:

1. Шурпаков В.А. Проблемы методологии анализа банковской безопасности // [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: www.fact.ru/www/shurpakov 11.htm

2. Банківська безпека // [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://uk.wikipedia.org/wiki/Банківська_безпека

Стеценко І.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблеми та методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства

В статті розкрито зв'язок показників бухгалтерського обліку, аналізу, та контролю з показниками економічної безпеки підприємства.

До найбільш важливих та вирішуваних проблем економічної безпеки підприємства є визначення її основних критеріїв та показників. Показники оцінки стану та рівня безпеки підприємства, як показують дослідження проведені автором, повинні формуватися на основі взаємозв'язку поняття безпеки з категоріями ризику та загроз і методикою аналізу та оцінки її рівня.

Найбільш широке поняття економічної безпеки підприємства та її складової, фінансової безпеки, включає три основні критерії забезпечення безпеки: 1) ефективне використання ресурсів підприємства; 2) захист від зовнішніх і внутрішніх загроз та ризиків діяльності підприємства; 3) забезпечення стійкого (збалансованого, безперебійного та сталого) розвитку підприємства.

Так, проф. І.А. Белоусова, враховуючи погляди багатьох вчених, вважає, що економічна безпека підприємства – це розвиток, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [1, с. 17]. Виходячи з наведеного поняття економічної безпеки і вихідного поняття взаємозв'язку суті економічної безпеки та показників її оцінки автором визначено такий взаємозв'язок показників оцінки рівня економічної безпеки підприємства (табл.).

Одним із класичних методів оцінки рівня економічної безпеки підприємства є визначення його *сукупного критерію* [2, с. 103], який розраховується як середньозважене окремих функціональних складових, які обчислюються за допомогою порівняння можливої величини економічних збитків від економічної діяльності підприємства та ефективності заходів щодо запобігання цим збиткам [3, с. 50]. Основним недоліком даного методу є суб'єктивізм аналітика, який відбивається як на оцінці збитків при визначенні часткових функціональних складових економічної безпеки підприємства так і в процесі розподілу частки функціональних складових при розрахунку сукупного критерію економічної безпеки підприємства.

Зважаючи на те, що більшість вчених під показниками економічної безпеки підприємства розглядають – *індикатори* економічної безпеки [5; 4, с. 92], даний метод набув досить широкого розповсюдження. Він полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами, що виступають пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки. У той же час, використання зазначеного методу залежить в основному від визначення порогових значень, які переглядаються залежно від фінансового стану підприємства та тих завдань, які стоять на певному етапі його розвитку. Цей підхід слід визнати правильним і виправданим.

Спираючись на те, що основним джерелом забезпечення економічної безпеки підприємства є прибуток [2, с. 112; 6] оцінити її рівень можна за формулою: *Уеб = БІt / Іteб → 1, де* $БІ_t$

Таблиця

Взаємозв'язок критеріїв і показників безпеки

№ п/п	Критерій безпеки	Показники безпеки (кількісні і якісні)	Алгоритм розрахунку
1	Ефективність використання ресурсів підприємства:		
1.1	матеріальних	Система коефіцієнтів: коефіцієнт оборотності, коефіцієнт придатності, коефіцієнт приросту, коефіцієнт оновлення і т.д.	
1.2	трудових	Система коефіцієнтів: коефіцієнт обороту з прийняття, коефіцієнт з вибуття, коефіцієнт необхідного обороту; коефіцієнт плинності і т.д.	
1.3	фінансових	Система коефіцієнтів: коефіцієнт маневрування активів; коефіцієнт забезпечення високоліквідними активами; коефіцієнт ліквідності та платоспроможності і т.д.	
2	Захист від зовнішніх та внутрішніх загроз:		
2.1	На які підприємство не може впливати	Втрати в зв'язку з погрозами недосконалого господарського та податкового законодавства; кримінальне зовнішнє середовище; стихійні та екологічні лиха та ін.	Розрахунок понесених втрат
2.2	На які підприємство може впливати	Дебіторська заборгованість: поточна, сумнівна заборгованість в т.ч. з порушенням термінів погашення (прострочена заборгованість, заборгованість за померлою особою, банкрутство підприємства тощо)	Створення резервів покриття дебіторської заборгованості Коефіцієнт
2.3.	Захист від внутрішніх загроз	Розкрадання, втрати при зберіганні матеріальних цінностей та на виробництві	Забезпечення умов при зберіганні матеріальних цінностей та контроль за їх використанням у виробництві
3.	Забезпечення стійкого сталого розвитку підприємства	Ріст інвестування в розвиток та інновацію виробництва Збільшення кількості робочих місць; показники росту прибутку та власного капіталу тощо	Порівняльні показники в динаміці та ін.

Джерело: складено автором

– брутто-інвестиції підприємства в році t; $I_{теб}$ – інвестиції в t році, необхідні для забезпечення його економічної безпеки. Даний метод дозволяє отримати як кількісний, так і якісний аналіз фінансового стану підприємства як сьогодні, так і в майбутньому.

Разом з тим існують погляди, автори яких розглядають оцінку економічної безпеки підприємства через призму діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства у рамках антикризового управління. При даному підході стан економічної безпеки пропонується оцінювати за допомогою багатовимірних статистичних моделей, які набули значного поширення у міжнародній практиці (Альтмана, Таффлера, Ліса, Спрінгейта) [7, с. 183] тощо.

Наведені методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства є лише незначною частиною серед загальної їх кількості. Така різноманітність методів зумовлена різними підходами до визначення сутності економічної безпеки підприємства на основі яких здійснюється вибір критеріїв оцінки її рівня.

На основі вище викладено можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства є складним та багатоаспектним поняттям, метою якої є забезпечення стійкого (стабільного, збалансованого) розвитку підприємства не тільки сьогодні, а й в майбутньому.

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі запропонованої системи показників бухгалтерського обліку, контролю та аналізу, яка може бути розширена з урахуванням його діяльності.

На сьогоднішній день в умовах нестабільності та кризовому стані економіки нашої дер-

жави здійснення оцінки рівня економічної безпеки підприємства є майже неможливим та потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел.

1. Бєлоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства. [монографія] / І.А. Белоусова. К.: Дорадо-Друк, 2010 – 432 с.;

2. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства.: Навч. посіб. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко – К.: Центр учбової літератури, 2008 – 240 с.;

3. Ілляшенко С.М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / За ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2020. – 621 с.;

4. Кім Ю.Г. Формування системи фінансової безпеки транспортно-експедиційного підприємства. Монографія / Ю.Г. Кім – К.: ЗАТ «ДОРАДО», 2007 – 140 с.;

5. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52.;

6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003 . – 280 с.;

7. Маслак О.І. Підходи щодо оцінювання рівня економічної безпеки підприємства /О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Вісник КрНУ ім. М. Остроградського. – Вип. 6 /2011. частина 1., с. 183 – 187.

Сугак Т.О.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Бухгалтерський облік в системі економічної безпеки підприємств

На етапі стратегічного курсу України на євроінтеграцію, процеси глобалізації економічних відносин, нові форми підприємництва потребують запровадження динамічної інформаційної системи управління суб'єкта господарювання. Високо конкурентне бізнес-середовище вимагає підпорядкування облікової інформації загальним принципам системи безпеки підприємства, яка потребує певних динамічних реагувань в процесі управління господарською діяльністю, складання та подання фінансової звітності для забезпечення потреб користувачів.

Значний внесок у дослідження теорії та практики управління економічною безпекою на різних рівнях управління зробили вітчизняні вчені: В.Г. Алькема, О.І Баранівський, О.І. Захаров, Г.В. Козаченко, І.П. Мігус, А.Г. Пастернак-Таранущенко, В.С. Сідак, В.В. Токар, В.І. Ярочкін та ін.

Разом з тим, аналіз наукових робіт, присвячених дослідженню економічної безпеки свідчить про наявність дефіциту досліджень щодо проблеми організації бухгалтерського обліку й економічної безпеки у їх взаємозв'язку. В сучасних умовах господарській діяльності підприємства організація бухгалтерського обліку підпорядкована одному з головних завдань – забезпеченню системного перетворення обліково-економічної інформації про господарські явища та процеси з метою активного впливу на них через систему управління економічною безпекою підприємства.

Для виконання більшості з функціональних завдань безпеки потрібна економічна інформація, а саме дані бухгалтерського обліку підприємства як «мови бізнесу».

Система економічної безпеки, за умови комплексного та системного підходу, повинна мати не тільки набір заходів а й систему організації їх виконання та контролю, що дозволить досягнути найбільш високих значень рівня економічної безпеки підприємства як в поточний період, так і в майбутньому.

У зв'язку з цим виникає необхідність побудови організаційно-економічного механізму управління підприємством, здатного запровадити успішну діяльність, сталий розвиток, ефективно протидіяти загрозам та викликам безпеці підприємства, що значною мірою здійснюється через відповідну реалізацію функцій бухгалтерського обліку як системи інформаційного типу.

Для з'ясування ролі обліку в системі інформаційно – аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання необхідно уточнити склад його функцій.

Так, Г.Г. Кірейцев вважає, що підсистема обліку в управлінні виробництвом покликана шляхом реалізації інформаційної функції забезпечувати зворотній зв'язок між суб'єктами і об'єктами управління, взаємозв'язок між функціями управління і тим самим максимально сприяти розвитку інших підсистем, функцій і механізму управління в цілому, посилення його впливу на ефективність виробництва. [5,с. 8]

На думку С.Ф.Голова, бухгалтерський облік є складною, цілісною, відкритою інформаційною системою, яка є складовою інформаційної системи підприємства. [4,с.110]

Отже, бухгалтерський облік як сервісна об'єднуюча складова загальних функцій менеджменту, генерує інформацію для управління процесами планування виробництва та реалізації, координації та регулювання виробничих і фінансових потоків, здійснення контролю та про-

ведення оцінки витрат, фінансових результатів, запобігання можливих небезпек, підвищення рівня економічної безпеки.

На ефективність діяльності суб'єкта господарювання впливає вибір методики ведення бухгалтерського обліку – облікової політики

Науковці розглядають облікову політику не просто як сукупність методів, способів, засобів, принципів, методик та процедур бухгалтерського обліку. Ф.Ф.Бутинець пропонує визначать облікову політику як управління обліком. [1] На думку Я.В. Соколова облікова політика є засобом, який впливає на фінансовий результат. [2, с.397]

П.Є. Житний обґрунтовано доводить, що при розробці облікової політики необхідно керуватися не тільки специфічними, властивими бухгалтерському обліку принципами, але і загальними організаційно-управлінськими, які впливають на вибір істотних чинників і характеризують зв'язки внутрішніх господарських процесів із зовнішнім середовищем. [3]

М.С. Пушкар, М.Т. Щирба приходять до висновку, що оскільки бухгалтерський облік є складовою системи управління, а облікова політика є одним з елементів системи обліку, то в такому випадку її необхідно розглядати у взаємозв'язку з управлінням. [6]

Отже, бухгалтерський облік є складовою частиною економічної безпеки підприємств; ефективне застосування облікової політики, яка є забезпеченням створення інформаційної системи підприємства з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів дасть можливість досягти створення комплексної системи безпеки. Це забезпечить ефективний вплив на економічне зростання суб'єкта підприємництва, його інвестиційну привабливість, перехід на більш високий цивілізаційний рівень розвитку економіки держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ф.Ф. Бутинець. Теорія бухгалтерського обліку: [підруч.] / Бутинець Ф.Ф.– Житомир: ПП «Рута», 2000 – 637 с.

2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [учеб. пособие для вузов]/ Я.В. Соколов.– М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

3. Житний П.Є. Організаційно- методологічні аспекти облікової політики фінансово промислових систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / П.Є.Житний. – К., 2009. – 37с.

4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Аналіз стану та перспективи розвитку: підручник / С. Ф.Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 221 с.

5. Кирейцев Г.Г.Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством / Г.Г. Кирейцев. – Киев: Изд-во УСХА, 1992. – 240 с.

6. М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

Сушкова Ю.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості вимірювання справедливої вартості нематеріальних активів як запорука економічної безпеки підприємства

У сучасному світі у більшості випадків нематеріальні активи відіграють значнішу роль у збільшенні капіталізації бізнесу та приносять інколи навіть більший прибуток підприємству у порівнянні із матеріальними активами. Саме тому, нематеріальні активи мають бути чітко оцінені із застосуванням необхідного методу оцінки та правильного визначення їх справедливої вартості.

Збільшення точності оцінки вартості нематеріальних активів є важливою умовою управління даними активами. Найкраще рішення цієї проблеми дозволить збільшити конкурентоздатність підприємств, буде сприяти їх успішній комерціалізації, а головне – зробить підприємства більш економічно захищеними.

Для того, щоб правильно визначити вартість нематеріального активу, необхідно виміряти його справедливу вартість.

Справедлива вартість за Міжнародним стандартом фінансової звітності МСФЗ13 – це ціна, яка може бути отримана при продажі активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на головному (або найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов, незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншої методики оцінювання [2].

Проаналізувавши дане визначення, можна зробити такі висновки:

- справедлива вартість – це ціна продажу активу, а не його покупки, тому що інколи ці дві ціни можуть відрізнятися;
- при визначенні справедливої вартості необхідно спиратися на ставлення учасників ринку, і виключити будь-яку унікальність, пов'язану з конкретними умовами, в яких знаходиться компанія-продавець (це ринкове котирування);
- учасники ринка мають бути незалежними, такими, що бажають здійснити угоду та мають доступ до ринку;
- операція з продажу має бути «звичайною», а не вимушеною;
- справедлива вартість має бути прив'язана до дати визначення.

За МСФЗ 13, оцінка справедливої вартості – це оцінка конкретного актива або зобов'язання. Тому, оцінюючи справедливу вартість, суб'єкт господарювання має брати до уваги ті характеристики актива або зобов'язання, які учасники ринку взяли б до уваги, визначаючи ціну актива або зобов'язання на дату оцінки.

В МСФЗ 13 визначаються такі характеристики:

а) стан та місце розташування актива;

б) обмеження, якщо вони є, на продаж або використання актива [2].

Також необхідно зазначити, що при угоді з продажу активу можна виділити два типи витрат :

- операційні витрати (витрати на продаж);
- транспортні витрати (витрати на доставку активу).

Тому при визначенні справедливої вартості витрати на продаж не вираховуються, а транспортні витрати, навпаки, вираховуються із ринкової ціни активу.

Операція із продажу активу або передачі зобов'язань можуть мати місце на основному ринку для активу чи зобов'язання, або на найбільш сприятливому ринку для такого активу чи зобов'язання (при відсутності основного ринку).

Методи оцінки справедливої вартості:

1. Ринковий метод

При використанні ринкового методу для вимірювання справедливої вартості необхідно використовувати інформацію по ринковим угодам з ідентичними або аналогічними активами чи зобов'язаннями.

2. Дохідний метод

Економічний зміст даного методу полягає в уявленні, що актив коштує стільки, скільки він може принести доходів.

3. Витратний метод

Витратний метод відображає величину витрат, яка була б необхідна, щоб замінити корисну вартість активу (часто визначається як поточна вартість заміщення) [3].

В процесі аналізу нематеріального активу як правило використовують більше ніж один підхід до оцінки (а також більше одного методу в рамках цих підходів). В результаті синтезу показників вартості, отриманих в рамках декількох підходів або методів, створюється загальний висновок щодо вартості нематеріального активу, який оцінювався.

Список використаних джерел:

1. Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учеб. пособие. – М.: Междунар. фкад. оценки и консалтинга, 2006. – 400 с.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main? art_id=92410&cat_id=92408

3. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов, – М.:ИД «Квинто-консалтинг», 2005. – 792 с.

4. Хитчнер Джеймс Р. Оценка стоимости нематериальных активов / Джеймс Р.Хитчнер: под науч.ред. В.М.Рутгайзера. – М.: Маросейка, 2008. – 144 с.

Чернишенко А. Ю.
студент
Київський університет імені Бориса Грінченка
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Підходи до терміну «фінансової безпеки підприємства»

В тезах досліджено підходи до терміну «фінансова безпека підприємства». Дано власне судження щодо цієї економічної категорії.

На сучасному етапі розвитку економіки ускладнюються умови функціонування вітчизняних підприємств, що обумовлено низкою об'єктивних обставин, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляція, проблеми пов'язані з нестачею кредитних ресурсів, посилення конкуренції, зниження інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств.

З переходом на ринкові відносини та зміною форм власності функції державних структур по забезпеченню безпеки підприємств, що стали економічно самостійними господарюючими суб'єктами, значно звузилися. Підприємства отримали право самостійного встановлення правил відносин із суб'єктами ринкового середовища.

Дослідження проблем фінансової безпеки почали з'являтись в науковій літературі не так давно.

Таблиця

Підходи дефініції «фінансова безпека підприємства»

Джерело	Трактування поняття «фінансова безпека підприємства»
Чібісова І.В.	це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг.
Козак Л.С., Багровецька І.В.	це важлива складова частина економічної безпеки, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, яка відображається через систему критеріїв і показників його фінансового стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних резервів.
Бланк І.А.	це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах.
Горячева К.С.	це фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.
Пономаренко О.Е.	це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, направлена на досягнення даного стану, який характеризується збалансованістю і якістю використання фінансових інструментів економічної системи та забезпечує її здатність реалізувати свою місію й забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Систематизація наукових поглядів щодо трактування терміну «фінансова безпека підприємства» дозволила виділити такі підходи, де фінансова безпека розглядається: як складова економічної безпеки підприємства; як стан, що забезпечує захищеність фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність, тощо; як здатність здійснювати ефективно і стабільно свою діяльність або ефективно використовувати потенціал підприємства та ресурси; як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію.

Отже, на основі проведеного дослідження можемо дати таке уточнене визначення поняття «фінансова безпека підприємства», а саме: фінансова безпека на рівні підприємства – це сукупність небезпек, ризиків, які впливають на фінансовий стан суб'єкта виробничо-господарської діяльності; система кількісних та якісних факторів впливу, які характеризують загальний фінансовий стан підприємства при наявності відповідних фінансових ресурсів, достатньої структури активів та капітала, який використовується господарюючими суб'єктами, відповідність цілям, завданням та місії, враховуючи рівень внутрішніх та зовнішніх загроз, запобігання ризикам, визначеному факторному впливу та рівня фінансової підтримки в мінливому поточному та перспективному періодах розвитку суб'єкта виробничо-господарської діяльності із врахуванням заходів превенції.

Список використаних джерел:

1. Чібісова І.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / І.В. Чібісова, Є.М. Івашина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf

СЕКЦІЯ 3

Фінансова політика держави в умовах євроінтеграції

Сова О.Ю.
доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Регулювання регресних вимог на страховому ринку України

Висвітлено питання виникнення регресних вимог у страхуванні. Досліджено випадки застосування суброгації та регресу у спірних ситуаціях стосовно відшкодування заподіяних збитків.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2014 становила 400, у тому числі СК “life” – 58 компанії, СК “non-life” – 342 компаній [3].

Обсяг відповідальності страховика щодо здійснення страхової виплати в разі настання будь-якої події, котра має ознаки страхового випадку, є об’єктивним показником його надійності, компетенції та кваліфікації фахівців, а також найбільш вагомим критерієм у прийнятті клієнтом рішення щодо страхування і вибору страхової компанії.

Для уніфікації застосування правових норм, які регулюють регресні взаємини в страховому секторі, 9 серпня 2011 року пулом страхових компаній за сприяння Ліги страхових організацій України був підписаний Меморандум про регулювання регресних вимог на страховому ринку України [4]. Поняття «регрес» має кілька значень, але у страхуванні це означає право зворотної вимоги страховика до особи, відповідальної за заподіяння шкоди. Страховик отримує право на регрес тільки після виплати страхового відшкодування і тільки в розмірі своєї виплати [5, с. 12].

Законодавчо закріпленим є принцип суброгації – використання права страховика на регресні вимоги до винуватця страхової події для компенсації сплачених страхових відшкодувань. Відповідно до Цивільного кодексу України, до страховика, який виплатив страхове відшкодування за договором майнового страхування, у межах фактичних витрат переходить право вимоги, яке страхувальник або інша особа, що одержала страхове відшкодування, має до особи, відповідальної за завдані збитки [7].

Незважаючи на те, що обидва поняття – регрес і суброгація – є різновидами права вимоги, вони не є тотожним поняттями, оскільки при суброгації відбувається зміна активного суб’єкта зі збереженням самого зобов’язання , тобто особа, якій завдано шкоду, передає своє право вимоги до особи, яка винна у спричиненні шкоди страховику. У результаті страховик виступатиме замість постраждалої особи. Тоді як при регресі одне зобов’язання замінює собою інше, але переходу прав від однієї особи до іншої не відбувається. Крім цього, суброгація може бути застосована лише у відносинах по договорах майнового страхування.

Розмежування понять «регрес» і «суброгація» важливе з позиції встановлення позовної давності. Так, при регресі позовна давність розпочинає свій перебіг з моменту, коли страховик здійснив страхове відшкодування. Натомість при суброгації – з моменту настання страхового випадку [1, с. 28].

Серед страховиків існує два види регресних позовів. Перший вид: регресні позови досить часто виникають по договорам ОСЦПВ (Автоцивілка) і регулюються Законом «Про страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [5]. Для виникнення регресного позову може бути ряд чинників. Причиною може стати неповідомлення страховика про ДТП, що сталося в позначені терміни, експлуатація автомобіля в неналежному технічному стані, відмова на проходження медичної експертизи на наявність алкоголю чи нар-

котичних речовин в крові. Законодавство дозволяє МТСБУ звернутися з регресом до водія, який не мав поліса ОСЦПВ або взагалі викрав автомобіль.

Пред'явити регресний позов з нагоди договору автоКАСКО страховику простіше. Ситуація регулюється ст. 27 Закону України "Про страхування", яка дозволяє страховикові пред'явити позов за договорами майнового страхування до винуватців аварії в розмірі здійсненої виплати [6].

Другий вид регресного позову: в даному випадку регрес адресується незастрахованій особі, яка завдала матеріальної шкоди застрахованому автомобілю. Регресний позов може бути лише в тому випадку, якщо офіційно встановлений винуватець ДТП. У цьому питанні слід, пам'ятати, що вину встановити може тільки суд, але ніяк не органи ДАІ. Тому регрес, заснований лише на довідці ДАІ – неправомірний [3, с. 13].

Розглядаючи такі справи, суди мають встановлювати не лише факти здійснення виплати страхового відшкодування, але й те, чи була застрахована цивільно-правова відповідальність осіб, винних у заподіянні збитків, до яких заявлено позов та в якому розмірі [2, с. 54].

Страхування є інститутом гарантування поновлення майнових інтересів та одним із найбільш стабільних джерел довгострокових інвестицій. Поточний стан ринку страхування в Україні зумовлює необхідність постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування цієї сфери небанківських фінансових послуг, що має важливе значення для ефективного функціонування не тільки фінансової системи держави, а й економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Глядик Б. Поняття «регресу» та «суброгації» у страхуванні: окремі питання судової практики / Б. Глядик // Юридична Газета. – 2013. – № 26. – С. 27-29.

2. Зубкова Л.А. Суброгація та регрес в обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів України / Л.А. Зубкова // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2013. – № 3. – С. 53-59.

3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html

4. Меморандум про регулювання регресних вимог на страховому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uba.ua

5. Методичні рекомендації «Право зворотної вимоги (регресу) за цивільним законодавством України». – Шишаки: Шишацьке районне управління юстиції, 2013. – 32 с.

6. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96–ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws

7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435–IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws

Андріяк А.П.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М., доцент, к.е.н.

Управління дефіцитом бюджету в умовах євроінтеграції

Основним інструментом державної фінансової політики є бюджетний дефіцит, який суттєво впливає на соціально-економічний стан країни. Зростання бюджетного дефіциту спричиняє в країні посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві. Саме тому дослідження проблем виникнення та подолання бюджетного дефіциту є актуальним особливо на сучасному етапі.

Дослідженням бюджетного дефіциту займаються багато відомих вітчизняних економістів, однак для українського бюджету проблема дефіциту ще й досі залишається невирішеною. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу складає 962 064 619,03 тис. грн що більше на 60 % від запланованого на початку року і в даний момент погашається за рахунок міжнародної допомоги та скорочення видатків.

Фінансування бюджетного дефіциту здійснює неоднозначний вплив на розвиток країни. Досягнення позитивних результатів досить часто супроводжується виникненням негативних наслідків. В періоди економічних криз і фінансових потрясінь проблеми зведення бюджету з дефіцитом і забезпечення його фінансування значно ускладнюються. Наявність бюджетного дефіциту пояснюється багатьма причинами. Експерти серед головних причин виділяють:

- низьку ефективність економіки і зовнішньо-економічних зв'язків.
- тіньова економіка.
- відсутність реформ,як наслідок роздуті витрати за окремими статтями.
- нецільове і неефективне використання бюджетних коштів .
- застаріле податкове законодавство .

Їх вирішення в сучасних умов дійсно постає як першочергова необхідність оскільки з "прірви" в якій держава опинилася можна викарабкатися лише стрімкими реформами,зокрема:

- забезпечити підтримку малого та середнього бізнесу шляхом податкових канікул та зниженням податків в цілому.
- посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну відповідальність, за дотриманням вимог законодавства, своєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами.
- зменшити витрати на фінансування управлінських структур,шляхом їх скорочення.
- детінізація економіки.
- зменшення кількості податків та зборів.
- поліпшення інвестиційного клімату шляхом приведення законодавства та особливо його дотримання до рівня провідних країн ЄС.

Сьогоднішні реалії потребують нібито простих, але важливих кроків в напрямку до вирішення питання, головною перешкодою завжди була політична ситуація в країні, як наслідок відповідальні особи затягували чи ігнорували реформування економіки країни. На мою думку приклади інших держав що перебували в схожому як економічному так і політичному стані зокрема Грузія є тим прикладом на який можна зорієнтуватися. Залучення кращих професіоналів

як вітчизняних так і закордонних до реформування країни та політична воля на їх здійснення ось рецепт успіху.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Державні фінанси України/ О.Д. Василик, К.В. Павлюк – К.: 2004.- 608 с.

2. Федосов В., Гладченко Л. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики // Финансовые риски. – 2009. – № 3. – С. 19-32.

3. Науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка" № 8(46) 2013

4. http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721

Багалій Г.В.
магістрант
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Зарубіжний досвід банківського обслуговуваня фізичних осіб

Розглядається сучасний стан банківського обслуговування фізичних осіб, проаналізовано зарубіжний досвід співпраці банків з клієнтами та можливості його використання в Україні.

З переходом до ринкової економіки змінилось місце кожного окремого громадянина в системі економічних відносин. Він став безпосереднім власником засобів і отримав більшу ступінь економічної свободи. Це породило потребу в численних банківських послугах, основи, для розвитку яких в попередній економічній системі не було. У здійсненні цих перетворень чільна роль належить комерційним банкам.

За свою багатовікову історію комерційними банками зарубіжних країн накопичений величезний досвід обслуговування приватних осіб. Банки пропонують населенню широкий перелік послуг, що включає різні види рахунків, споживче та іпотечне кредитування, послуги з пластикових карт, мобільний банкінг і послуги через Інтернет, консультації з різних фінансових питань. Сучасний стан ринку роздрібних банківських послуг характеризується насиченістю і гострою конкуренцією. Майже все населення вже охоплено банківськими послугами. Наприклад, в Європі в середньому у розрахунку на душу населення припадає більше 100 банківських рахунків [1].

Дослідженню банківського обслуговування фізичних осіб в економічній науці насамперед присвячено роботи зарубіжних вчених Е. Роде, Дж.Ф. Сінкі, Ж.Дж. Долан, К. Матук, Е. Рід, М.П. Березіної, В.С. Геращенко, І.В. Колесникова, О.І. Лаврушина, Е.А. Лебедева, Б.М. Сабанти, з яких можна виділити роботи щодо аналізу розвитку і функціонування банківської системи, грошового ринку та кредитно-грошової політики, як способу регулювання економіки. Без урахування сформованих умов, дослідження не дають бажаних результатів і породжують необхідність додаткового теоретичного та практичного осмислення досвіду розвинених країн.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності роздрібних банківських послуг, що надаються населенню, на прикладі зарубіжних країн та розробка рекомендацій щодо вдосконалення банківського обслуговування, перейняття досвіду вітчизняними банками.

Найбільш підготовленими для роботи з фізичними особами серед фінансових інститутів є комерційні банки, що пов’язано, в першу чергу, з накопиченим банками досвідом роботи на різних сегментах фінансового ринку. Не залежно від країни, банки активно розвивають споживче кредитування, розширюють сферу застосування пластикових карт, впроваджують нові технології і створюють інфраструктуру для роботи з населенням.

Банки Великобританії аж до 70-х років відкривали індивідуальним клієнтам тільки три види рахунків: поточні, депозитні та ощадні. Тепер, конкуруючи з іншими фінансовими посередниками, банки надають набагато більш широкий вибір рахунків. Поточні рахунки більш привабливі через можливості зняття грошових коштів по чеку і на певних умовах отримання овердрафту. Такі рахунки призначені для клієнтів, що мають дохід, з якого мають фінансуватися щоденні витрати.

Банки Франції практикують такі види ощадних вкладів, як кредитно-ощадні рахунки та плани. Ощадні плани – це договори, які укладаються між приватними особами і банками. За ним передбачені податкові пільги, зобов'язується протягом певного часу зберігати свої заощадження на рахунку.

В США ощадні вклади є найбільш традиційною формою короткострокових і середньострокових накопичень, але в останні роки популярність цих рахунків знижується. На початку 20-х років на цих рахунках акумулювалося 30-40% всіх вкладів американців в банках, а вже в 2013 році їх частка досягала тільки 10-15%. Основними причинами відтоку вкладів стали пропозиція нових видів рахунків та споживче кредитування. Особливе місце серед банківських депозитів займають індивідуальні пенсійні рахунки, які представляють собою, спеціальні ощадні або термінові вклади. Зняти кошти з такого рахунку можна тільки по досягненні пенсійного віку, який в США. починається з 60 років. Дохід за цими вкладами не обкладається податком.

У країнах континентальної Європи банками практикується надання населенню кредиту за індивідуальними контокорентними рахунками. В англосаксонських країнах сильніше розвинений кредит, що надається приватним особам у формі овердрафту по їх персональним поточним рахункам. В англійській банківській практиці існують персональні поточні рахунки з різним режимом овердрафту. Для деяких типів поточних рахунків передбачений автоматичний овердрафт в певних межах і при встановленій процентній ставці. За деякими видами овердрафту відсотки банками не стягуються.

Британські банки відкривають приватним особам рахунки сімейного бюджету. Ці рахунки призначені для здійснення регулярних платежів, наприклад, за комунально-побутові послуги. У банківській практиці бюджетні рахунки часто називають особистими позичковими рахунками. По особовому позичковому рахунку банком встановлюється ліміт кредитування, розмір якого пов'язаний з сумою щомісячних внесків клієнта. Як правило, цей ліміт дорівнює 30-кратній сумі щомісячного внеску на бюджетний рахунок.

Персональні позички з фіксованими щомісячними внесками надаються банками Великобританії приватним особам на певні цілі, наприклад, придбання товарів тривалого користування, реконструкцію будинку і т. Д. Забезпеченням кредиту служить, як правило, поліс страхування життя. Позички надаються на термін до 5 років. Погашається кредит щомісячними фіксованими внесками, які включають основну суму боргу і частину відсотків.

У Німеччині до персональних позиках відносяться дрібні кредити без вказівки цілей використання. По термінах це середньо – і коротко строкові кредити. Кредит погашається рівними платежами, які включають частину основного боргу і відсотки за користування кредитом. Банк стягує також комісію за оформлення кредиту. Commerzbank пропонує своїм клієнтам кредити від 1500 Євро на строк від 6 до 72 місяців. Для отримання кредиту необхідно подати відомості про платоспроможність, посвідчення особи або туристичний паспорт. Commerzbank надає автокредит на покупку автомобіля на суму від 10000 до 25000 Євро на строк від 6 до 72 місяців за спеціальною ставкою 5,75% [3].

Обсяги кредитування населення у Франції з року в рік збільшуються. Протягом 15 років (до 2013 року) обсяг споживчих кредитів зростав в середньому на 17,3% на рік. Форми споживчих кредитів і позик різні, але мають ряд загальних характеристик: їх сума не повинна перевищувати 21,5 тис. Євро; вони повинні надаватися на термін не менше трьох місяців; їх можуть надавати тільки банки, кредитні установи і великі торгові мережі. Головними формами кредитів є персональні позики, цільові кредити, поновлювані (револьверні) кредити, кредити за картками.

В США до персональних позик відносять індивідуальні позички без забезпечення. Американські банки надають такі позики тільки особам, які мають певний річний дохід. Типовий розмір незабезпечених кредитів, що видаються банками США, не перевищує 2500 дол., а термін погашення – до двох років. Широкий розвиток отримали за кордоном позички на оплату освіти. Такі позички надаються батькам дітей, учнів у школах, коледжах і університетах, і

студентам. Як правило, це довгострокові позички. Граничний термін погашення кредиту може становити 30 років. Існують спеціальні програми кредитування для студентів бізнес-шкіл. Банк ABNAMRO надає студентам нідерландської бізнес-школи INSEAD кредити терміном на 6 років за ставкою приблизно 10% – LIBOR плюс 3%. Погашення кредиту починається через півроку після отримання диплома [4]. Найвідомішою програмою, що діє в США, є CitiAssist, здійснювана школами спільно з Citibank. Кредити видаються на суму, яка покриває вартість навчання та проживання і видаються на 13-15 років. Умови отримання і погашення розрізняються в різних навчальних закладах [2]. Відомо, що ринок банківських послуг для юридичних осіб поділений між банками, і основна конкуренція між ними розгортається за залучення фізичних осіб.

Таким чином, зарубіжний досвід свідчить, що банки, які надають клієнтам більш різноманітні послуги і високої якості, зазвичай мають переваги перед банками з обмеженим набором послуг. Особливого значення набуває гнучке банківське обслуговування, здатне реагувати на що формуються потреби змінюється економіки. Активізація роботи банків по залученню коштів населення у вклади має велике значення не тільки для зміцнення ресурсної бази самих банків, але і для підтримки збалансованості розвитку економіки країни в цілому. Для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання перші повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника, врахувавши потреби кожного сектора економіки та можливості погашення для окремого позичальника. У цьому плані банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які розробляють для кожного позичальника індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його доходів, потреб у кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду обслуговування населення банками / Л. Прийдун // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 16. – С. 201 – 209.

2. Офіційний сайт найбільшого міжнародного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://online.citibank.com/US/Welcome.c

3. Офіційний сайт банківського концерну Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.commerzbank.de/

4. Офіційний сайт банку Нідерландів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abnamro.com/en/index.html

Білик К.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Скулиш Ю.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу

Недержавне пенсійне забезпечення в умовах євроінтеграції

Виявлено основні тенденції та особливості розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні на основі аналізу їх діяльності за останні три роки. Визначено основні переваги та недоліки роботи недержавних пенсійних фондів, а також подальші перспективи їх розвитку у пенсійній системі України.

Сьогодні пенсійна система України знаходиться в процесі реформування, мета якого створення дієвої багаторівневої пенсійної системи, яка складається з обов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення, шляхом застосування накопичувальних механізмів та формування недержавних пенсійних фондів. Спираючись на досвід європейських країн можна стверджувати, що впровадження та розвиток недержавних пенсійних фондів є вагомим аспектом у процесі забезпечення стабільності доходів населення та економічного розвитку країни.

Проблеми соціальної політики та пенсійного забезпечення вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Питання недержавного пенсійного страхування відображено у наукових працях таких відомих вчених, як А.Бахмач, І.Васькович, В.Грушко, І. Ломанов, В. Новіков, В. Яценко та ін.

Метою статті є дослідження основних тенденцій та особливостей розвитку недержавних пенсійних фондів на сучасному етапі, виокремлення основних їх переваг та недоліків, а також визначення доцільності функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні.

НПФ належать до третього рівня пенсійної системи. Діяльність НПФ полягає у акумулюванні активів учасників даного пенсійного фонду та збереженні їх обсягів та вартості, через провадження інвестиційної діяльності. Саме дохід від інвестиційної діяльності дає можливість компенсувати рівень інфляційних процесів, а також збільшувати загальний обсяг активів кожного окремого учасника НПФ [3].

Згідно Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» недержавний пенсійний фонд (НПФ) — це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації, функціонує та здійснює свою діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду[1].

Перевагами участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у НПФ, порівняно з іншими інструментами довгострокового накопичення, зокрема, є: НПФ розподіляє прибуток не між акціонерами, яких у нього немає (бо він – непідприємницьке товариство), а між своїми учасниками – майбутніми пенсіонерами; усі пенсійні кошти інвестуються з метою одержання прибутку на користь учасників НПФ, який підлягає розподілу між ними пропорційно до сум, відображених на їхніх індивідуальних пенсійних рахунках на дату розподілу. Такий прибуток не оподатковується податком на доходи фізичних осіб. Чим тривалішою є участь у фонді, тим більший розмір прибутку; розміри пенсійних внесків не лімітуються; учасник НПФ самостійно визначає вік, коли зможе отримати пенсію зі свого рахунку [2].

У свою чергу, недоліками участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у НПФ є: учас-

нику НПФ складно отримати накопичену суму до настання пенсійного віку, що обумовлений у контракті; учасник НПФ може відкрити накопичувальний рахунок лише у гривнях, що робить накопичену суму інфляційно вразливою; необхідно сплачувати податки з накопиченої суми, але з настанням обумовленого в контракті пенсійного віку [2].

Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в таблиці.

Таблиця

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 31.12.13	Станом на 30.06.13	Станом на 30.06.14	Темпи приросту, %	
				станом на 30.06.14/ станом на 31.12.13	станом на 30.06.14/ станом на 30.06.13
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис.шт.	61,4	61,3	56,5	-8,0%	-7,8%
Загальна кількість учасників НПФ, тис.осіб	840,6	588,5	837,7	-0,3%	42,3%
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2089,8	1831,8	2381,3	13,9%	30,0%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1587,5	1442,7	1722,8	8,5%	19,4%
у тому числі:					
- від фізичних осіб	66,5	62,7	114,0	71,4%	81,8%
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0%	0%
- від юридичних осіб	1520,5	1379,8	1608,3	5,8%	16,6%
Пенсійні виплати, млн. грн.	300,2	274,3	339,7	13,2%	23,8%
Кількість учасників, що отримали/ отримують пенсійні виплати, тис.осіб	69,0	68,9	71,0	2,9%	3,0%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	953,3	807,4	1167,6	22,5%	44,6%
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	818,0	685,9	1013,4	23,9%	47,7%
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	135,3	121,5	154,2	14,0%	26,9%

Отже, з таблиці можна зробити висновок, що НПФ в Україні у 2014 році покращили свої показники. Наприклад, збільшилась кількість учасників НПФ на 12 400 осіб порівняно з 2013 роком, збільшилась загальна сума пенсійних активів, яка в 2013 році складає 2 381,3 млн грн, сума внесків – 1722,8 млн грн, сума інвестиційного доходу – 1167,6млн грн та сума витрат – 154,2 млн грн, але попри це зменшилась кількість укладених пенсійних контрактів, кількість учасників НПФ, а також самих НПФ (на сьогодні їх чисельність складає 80 одиниць). Це зменшення було зумовлене ліквідацією деяких з них, що не здійснювали свою діяльність. Скорочення НПФ буде сприяти тільки зміцненню пенсійної системи в цілому та підвищенню ймовірності успішного запуску другого рівня. Україні не потрібно багато фондів, лише кілька десятків, але міцних і ефективних.

Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьомуотримувати визначений приріст капіталу [5].

Станом на 30.06.2014 переважними напрямами інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (38,2% інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є рези-

денти України (30,1%), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (12,1%), акції українських емітентів (12,4%).

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ. Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, станом на 30.06.2014 становив 1 167,6 млн. грн., або 67,8% від суми залучених внесків, збільшившись у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року на 360,2 млн. грн., абона 44,6%.

Проте стан розвитку НПФ на даному етапі розвитку економіки України є недостатньо високим. Це пов'язано, насамперед, із недовірою населення, його недостатньою обізнаністю у сфері недержавного пенсійного забезпечення, а також відсутністю мотивації в участі [4].

Працівнику сьогодні вигідніше отримати підвищення до заробітної плати, аніж через 25–40 років – підвищену пенсію. З огляду на це, необхідно активно зацікавлювати громадян в індивідуальній участі в НПФ. Крім того, треба забезпечити надійність отримання учасниками пенсійних фондів додаткових виплат при досягненні ними пенсійного віку. Це сприятиме формуванню у населення відповідальності за забезпечення власних грошових надходжень після завершення трудової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»: від 9 липня 2003 року № 1057-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15

2. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди: статистика, перспективи / А. Бахмач // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – № 9. – С. 14-15.

3. Грушко В. І. Пенсійна система України: Навч. посіб. / За ред. Грушко В. І. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.

4. Лондар, С. Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / С. Л. Лондар, Л. П. Лондар // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 45-58.

5. Шевченко Н. Інвестиційна діяльність недержавних пенсійних фондів: проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення / Н. Шевченко, В. Даценко // Україна: аспекти праці. – 2013. – №1. – С. 3-7.

Богатиренко Я.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: доц. Больботенко І.В.

Проблеми реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції

Розглянуто проблеми реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції шляхом порівняльного аналізу вітчизняного та міжнародного досвіду.

У межах інтеграції України в європейський простір реформування податкової системи повинне відбуватися з урахуванням тенденцій розвитку систем оподаткування у країнах-сусідах та країнах-членах Європейського Союзу. Податкова система в Україні одна з найбільш громіздких і найменш ефективних у світі. На адміністрування податків бізнес щороку витрачає понад мільярди гривень. У світовому рейтингу щодо простоти їх сплати Україна посідає одне з останніх місць.

Податкова реформа створила певні передумови для реалізації двох головних завдань – збільшення доходів бюджету та стимулювання економічної активності. На сучасному етапі на практиці вдалося досягти позитивних зрушень лише в межах першого завдання. Це, у свою чергу, призвело до того, що податкова система розвивається відірвано від безпосередніх суб'єктів оподаткування. Підприємства зацікавлені в отриманні мінімального прибутку, щоб уникнути надмірного податкового тиску.

З метою подолання загрозливих явищ в податковій системі та підвищення ефективності податкової політики Програмою реформ та Національним планом дій на 2012 р. було визначено перелік заходів, спрямованих на реформування податкової системи.

У Програмі реформ були поставлені такі стратегічні орієнтири реформи податкової системи: [1]

- побудова цілісної та всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої з законодавством ЄС;
- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування і сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності.

Важливим для податкової системи України є досвід зарубіжних країн, тому необхідно реалізовувати їх раціональні ідеї у своїй системі, але враховуючи при цьому всі негативні і позитивні сторони цих пропозицій.

Тому доцільно зробити порівняння та аналіз сучасного стану податкової системи України та країн ЄС (таблиця).

Таблиця

Регулювання податкової системи відповідно до міжнародного досвіду та Податкового кодексу України [2, 3]

Міжнародний досвід (країни Європейського Союзу)	Податкова система України
Допомога податкових органів платникам податків у визначенні переліку податкових платежів	Платник податків повинен самостійно визначати, які податки та платежі, відповідно до законодавства, він має сплачувати
Пріоритетом податкових органів є робота з неплатниками – особами, які займаються господарською діяльністю, одержують доходи від такої діяльності і при цьому не обліковуються у податкових органах і не сплачують податки	Робота органів ДПС України зосереджується навколо платників податків, які свідомо та самостійно реєструються в установленому порядку
Платники податків можуть подавати заяви та податкову звітність, здійснювати звірку, отримувати різноманітні документи та консультації у будь-якому органі податкової служби виконавчого рівня або по телефону чи в електронному вигляді	Контроль за платниками податків та їх обслуговування здійснюється виключно в органі податкової служби за місцем обліку
Автоматичне отримання цивільного реєстраційного номеру від народження або імміграції у країну. Таким чином, громадяни ЄС не мають потреби звертатися до податкової служби, подавати заяви, очікувати на документ	Не врегульовано питання щодо автоматичного присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків на підставі інформації Мінюсту про новонароджених
Визначення ризикованих платників податків під час проведення процедури їх реєстрації платниками ПДВ є нормою для багатьох країн Європи (податківці Ірландії вибірково відвідують взятих на облік платників податків; податківці Великої Британії та Литви мають повноваження отримувати додаткову інформацію від платника, якщо заява на реєстрацію платником ПДВ містить сумнівні дані; у Швеції використовують інформацію, отриману від третіх осіб	Аудит реєстрації суб'єктів господарювання не передбачено Податковим кодексом. Таким чином, кількість перевірок сум ПДВ, заявлених платниками до відшкодування, залишається досить великою
Наявність єдиного державного інформаційного ресурсу стосовно даних про громадян, нерезидентів, платників податків, об'єкти оподаткування, з доступом до нього органів державної влади, прокуратури, місцевого самоврядування, правоохоронних органів, фізичних та юридичних осіб.	Створюються технічні можливості для забезпечення доступу державним органам у межах їх повноважень до інформації, наявної в базах даних інших державних органів
За одним податком існує тільки одна форма податкової звітності. Форми податкової звітності прості та зрозумілі. Інструкції із заповнення форм виписані таким чином, щоб не було їх різного трактування. Наприклад, у Нідерландах та Бельгії декларація з ПДВ складається з 1 сторінки	Податковим кодексом України встановлено 23 податки та збору (18 загальнодержавних та 5 місцевих). Кількість форм податкової звітності значно перевищує загальну кількість податків та зборів, тому що в Україні застосовується практика, коли для адміністрування одного податку затверджується декілька форм податкової звітності та додатків до них.
Подання податкових декларацій в електронному вигляді. У Латвії вже запроваджено безкоштовне підключення та використання платниками системи електронного декларування он-лайн	Створено Єдине вікно подання податкової звітності, що дає можливість платникам податків формувати податкову звітність у режимі реального часу. Для цього підприємства в органах ДПС безкоштовно отримують електронні ключі

Продовження табл.

Застосування найбільш ефективної, прозорої та простої системи сплати податків – Єдиного рахунку (Швеція, Данія, Велика Британія, Бельгія), що дозволяє платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання по всіх податках та зборах, обов'язкових йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилкам при перерахуванні коштів.	Відсутні технічні можливості для запровадження Єдиного рахунку для сплати податків, але ведеться робота щодо їх створення
Податкова звітність з податку на прибуток у багатьох країнах подається 1 раз на рік (Великобританія, Чехія), а з податку на додану вартість – щоквартально (Великобританія, Кіпр)	Кількість звітних періодів значно більше, що призводить до збільшення часу, який платник витрачає на справляння податків

Отже, метою реформування податкової системи України має бути створення податкової системи, сприятливої для економічного зростання. Орієнтирами податкової реформи як однієї з найважливіших складових стратегії відновлення зростання на інноваційній основі повинні бути помірне зниження і вирівнювання податкового тягаря (особливо щодо промисловості), зменшення масштабів ухилення від сплати податків, посилення ефективності податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат з податкового адміністрування, оптимізація ставок різних податків та їхнє узгодження з європейськими стандартами.

Список використаних джерел:

1. Програма економічних реформ України на 2010–2014 рр. „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/ Programa_reform_FINAL_1.pdf.

2. Жернаков М. В. Економіко-правовий аналіз адміністрування податків: європейський досвід / М. В. Жернаков // Фінансове право. – 2012. – № 1 (19). – С. 15–17.

3. Пенякова Г. Л. Модернізація структури податкової системи України / Г. Л. Пенякова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 269–273.

Бойко І.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Міжнародна маркетингова стратегія підприємства по просуванню продукції на цільові ринки

Розглянуто стратегію просування послуг та основні етапи її формування. Зроблено акцент на підборі маркетингових засобів, які необхідно гармонійно поєднати, щоб домогтися максимальної дії на ринок.

Міжнародний маркетинг – система планування, реалізації, контролю та аналізу заходів по впливу на багатонаціональний ринкову середу і пристосуванню до її умов на фірмі, що здійснює свою діяльність більш ніж в одній країні.

З одного боку це ретельне вивчення ринку, попиту і потреб. З іншого, активний вплив на ринок, формування потреб і купівельних переваг.

Оскільки національний (внутрішній) маркетинг виник і розвивався раніше міжнародного, використовувані в ньому стратегії, принципи, методики характерні і для маркетингу. Разом з тим при виході на міжнародний ринок фірма вже не може обмежуватися застосуванням тільки освоєних нею раніше маркетингових інструментів, навіть за умови певного їх видозміни.

При виході на міжнародний ринок фірма стикається з незнайомими, змінними залежно від особливостей даної країни умовами діяльності. Це призводить до наступних наслідків:

1) збільшення потреби в інформаційному забезпеченні діяльності фірми;

2) підвищення вимог до координації різних сфер діяльності фірми й узгодженні дій різних її підрозділів;

3) ріст ступеня загального ризику, виникнення додаткових видів ризиків у діяльності фірми

Таким чином, міжнародний маркетинг являє собою самостійну область діяльності фірми при виході її на зовнішні ринки, яку можна визначити в такий спосіб

Цілі міжнародного маркетингу конкретної фірми, насамперед , ґрунтуються на результатах аналізу середовища діяльності й пов'язаних з нею ризиків

Сучасний міжнародний маркетинг – це система, що забезпечує стратегічну взаємодію фірми з сферою світового господарства для вирішення її власних завдань. Навіть якщо українське підприємство працює тільки на вітчизняному ринку й у найближчій перспективі не збирається здійснювати міжнародні операції, йому необхідно брати до уваги міжнародний рівень конкурентноздатності й розглядати міжнародну конкуренцію хоча б у відношенні з іноземними фірмами, що працюють або прагнуть проникнути на український ринок .

Склад комунікаційного комплексу фірми значною мірою залежить від вибору однієї з двох стратегій товаропросування.

Стратегія "проштовхування" товару передбачає інтенсивне стимулювання сфери торгівлі для просування товару по каналах збуту. Виробник активно нав'язує товар оптовикам. Ті, в свою чергу, активно працюють з роздрібною торгівлею, останні активно стимулюють продаж товару споживачам.

Стратегія "тяжіння" споживачів до товару передбачає значні витрати на рекламу і стимулювання споживачів для формування у них попиту на товар. У разі успіху споживачі почнуть

запитувати товар у магазинах, роздрібні торговці – в оптовиків, а ті, в свою чергу, – у виробників.

Ніколи не можна думати, що спосіб просування, який фірма використовує на внутрішньому ринку, буде прийнятний для іноземного ринку. Безумовно, більш-менш схожі засоби просування та реклами існують у всіх розвинених країнах, але навіть там відмінності в якості та значенні засобів масової інформації можуть бути значними. Набагато складніше ситуації виникають там, де необхідних коштів немає взагалі.

Для цілей просування товару використовується система маркетингових комунікацій, яка включає наступні компоненти: стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, особисті продажі, реклама.

Отже, головною умовою успішного просування товарів та послуг є комплексність маркетингової стратегії підприємства. Вона передбачає нерозривність, взаємозалежність маркетингових заходів, які підпорядковуються одній наперед визначеній стратегічній меті діяльності підприємства [1].

Список використаних джерел:

1. Александрова А. Ю. Международный туризм / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 464 с.

2. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Робочий конспект та навчальні тестові завдання : навч. посібн. для вузів / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 280 с.

3. Шканова О. М. Маркетинг послуг : навч. посібн. для ВНЗ / О. М. Шканова. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.

4. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник для вузов / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. Р. Б. Ноздревой. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.

Бондаренко А.С.
магістрант
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Зарубіжні моделі визначення кредитоспроможності позичальника

Вивчаються зарубіжні моделі визначення кредитоспроможності позичальника та розглядаються можливості їх використання в комерційних банках України.

В умовах ринкової економіки визначення рівня кредитоспроможності позичальників є обов'язковою процедурою, яку проводять банки, для прийняття рішення про доцільність надання їм кредиту, що також суттєво впливає на встановлення рівня ціни кредитних ресурсів.

Метою даного дослідження є ознайомлення з зарубіжними методами визначення кредитоспроможності позичальника та їх порівняння.

Кредитоспроможність позичальника – це здатність отримати кредит, ефективного його використовувати та вчасно повернути разом з відсотками за користування ним [2, с. 111].

Сучасні підходи до методики аналізу кредитоспроможності позичальників у банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Розглянемо основні методики оцінки кредитоспроможності позичальника в зарубіжних країнах.

Англійські клірингові банки роблять оцінку можливого ризику неплатежу по кредиту із використанням методик PARSEL і CAMPARI [1, с.13].

Методика PARSEL включає: P – Person – інформація щодо персони потенційного позичальника, його репутації; A – Amount – обґрунтування суми кредиту, що запитується; R – Repayment – можливість погашення; S – Security – оцінка забезпечення; E – Expediency – доцільність кредиту; R – Remuneration – винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

Методика CAMPARI більш розширена в системі оцінки: C – Character – репутація позичальника; A – Ability – оцінка бізнесу позичальника; M – Means – аналіз необхідності звертання за позикою; P – Purpose – мета кредиту; A – Amount – обґрунтування мети кредиту; R – Repayment – можливість погашення; I – Insurance – спосіб страхування кредитного ризику.

У практиці американських банків застосовують «правило п'яти Сі»: 1С – customer's character (характер позичальника) – репутація позичальника, ступінь відповідальності, готовність і бажання погашати борг; 2С – capacity to pay (фінансові можливості) – припускає ретельний аналіз доходів і витрат позичальника та перспектив зміни їх у майбутньому; 3С – capital (капітал, майно) – велику увагу банк приділяє власному (акціонерному) капіталу фірми, його структурі, співвідношенню з іншими статтями активів і пасивів; 4С – collateral – забезпечення позики, достатність, якість і ступінь реалізованості застави у випадку непогашення позики; 5С – current business conditions and goodwill (загальні економічні умови) – визначають діловий клімат в країні і впливають на стан і банку, і позичальника.

Багато американських банків для оцінки здатності позичальника погасити кредит використовують чотири групи основних показників фінансового стану, які розраховуються на основі даних бухгалтерської звітності: ліквідність активів, оборотність капіталу, залучення коштів, прибутковість.

У Франції для загальної оцінки підприємства на предмет кредитування використовується методика, до якої входять наступні показники. Фінансово-економічна оцінка підприємства, що

включає характер діяльності підприємства і тривалість його функціонування, а також фактори виробництва:

1) трудові ресурси (освіта, компетентність та вік керівника, наявність у нього наступників, частота переміщення керівників по робочих місцях, структура персоналу, показники простою, співвідношення оплати праці і доданої вартості);

2) виробничі ресурси (співвідношення амортизації та засобів, що амортизуються, рівень інфляції);

3) фінансові ресурси;

4) економічне середовище (на якій стадії життєвого циклу знаходиться продукція, що випускається, стадії розвитку ринку основної продукції підприємства, чи є підприємство монопольним виробником, умови конкуренції, комерційна політика фірми, ступінь засвоєння прийомів і способів маркетингу).

Банки Німеччини застосовують методику кредитного рейтингу, який включає в себе оцінку кредитоспроможності зацікавленої в кредиті фірми та гарантій, що надаються нею. Кредитоспроможність клієнта в одному з німецьких банків визначається за 17 критеріями, розбитим на 5 груп:

1) менеджмент: якість менеджменту, грамотність ведення фінансової документації;

2) ринок (галузь): розвиток ринку і галузі, вплив динаміки кон'юнктури, географії одержувачів продукції і постачальників, експортних та імпортних ризиків, гострота конкуренції, продукція і асортимент, стандарти;

3) відносини з клієнтом: ведення рахунків, відкритість клієнта і його готовність представляти інформацію про свою діяльність;

4) економічні умови: оцінка річного балансу, спільні майнові умови;

5) перспектива розвитку підприємства: розвиток за період після опублікування останнього річного балансу, виробниче планування, планування прибутковості і майбутнього обслуговування капіталів, специфічні ризики виробництва.

Отже, основними параметрами розглянутих моделей оцінки кредитоспроможності підприємства є: репутація, зовнішні та внутрішні умови підприємництва, фінансова позиція та перспективи її зміни, забезпечення кредиту заставою, мета кредитування та спрямованість кредитних коштів, кредитна історія позичальника, капітал позичальника, платоспроможність гаранта та інші.

Використання банками зазначених моделей комплексних оцінок кредитоспроможності позичальника дозволяє скоротити час аналізу кредитних заявок і бізнес-планів та термін прийняття кредиторами рішення щодо надання кредиту.

Список використаних джерел:

1. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: Монографія / А.О.Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник та ін./ За ред. Доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

2. Кредитування і ризики: навч. посіб. / [Денисенко М.П., Домрачев В.М., Кабанов В.Г., Ігнатенко А.В., Чигирик К.О.]. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с.

3. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2007. – №4. – С. 54-59.

4. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / О.О. Шеремет. – К.: Міленіум, 2003. – 160 с.

Братиця Є.Г.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Пекна Г.Б., кандидат економічних наук, доцент

Оцінка та основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

У тезах аналізується галузь харчової промисловості, визначаються пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств вказаної галузі та вказуються фактори що впливають на конкурентоздатність підприємства.

1. Галузі що спрямовані на задоволення базових потреб, до яких у першу чергу відноситься галузь харчової промисловості

Харчова промисловість складає приблизно 15% всієї продукції виробленої на території України [3, с. 38]. Серед таких підприємств можна назвати борошномельно-круп'яні, м'ясні, рибні, спиртові, пивоварні, лікеро-горілчані кондитерські, цукрові, хлібопекарні, молочні, крохмальні, макаронні, виноробні, соляні, консервні, олійно-жирові, овочеві підприємства. Тисячі спеціалізованих підприємств складають інфраструктуру харчової промисловості. Також можна віднести підприємства, установи, приватні фірми, котрі займаються маркетингом харчового ринку, продажем, упаковкою продукції, доставкою тощо [6, с. 5].

Природно, що важливіше місце у харчовій промисловості відводиться хлібопекарській галузі. Тому у стрімкому розвитку економіки, актуальним є аналіз стану хлібопекарської галузі, виявлення проблем у її функціонуванні та визначення шляхів їх вирішення з метою забезпечення подальшого розвитку галузі та підвищення конкурентоспроможності виробництва.

2. Підвищення конкуренції в хлібопекарської галузі, визначення пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств вказаної галузі.

Призначенням хлібопекарської галузі є безперебійне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. Норма споживання для пересічного громадянина становить 101 кг хліба і хлібобулочних виробів на рік. Щорічно в Україні виробляється близько 2 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, понад 70% від загального обсягу випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші виробники [5, с. 217].

Підвищення економічної ефективності хлібопекарського виробництва потребує:

- раціоналізації використання виробничих ресурсів: підвищення фондовіддачі основних засобів та оборотності оборотних засобів підприємства;

- покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства: збільшення обсягів реалізації продукції, зменшення рівня витрат, підвищення рентабельності виробництва;

- зміцнення конкурентної позиції підприємства (частка ринку, конкурентоспроможність за ціною) за рахунок впровадження маркетингових стратегій розроблених на основі ринкових досліджень: продуктові інновації, цінова політика, удосконалення збутової системи, створення та управління торговою маркою, реклама;

- удосконалення асортименту продукції: розширення виробництва поліпшених видів хлібних виробів, збільшення випуску заварних видів житньо-пшеничного хліба, створення і впровадження у виробництво хлібних виробів для оздоровчого, профілактичного і дієтичного харчування;

- підвищення споживчої цінності хлібних виробів, надання їм властивостей функціонального продукту шляхом використання нетрадиційної сировини і біологічно активних добавок;

- створення гнучкої системи стратегічного планування, яка забезпечить досягнення довгострокових цілей підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища бізнесу;

- формування організаційно-економічних засад перетворення системи управління підприємством з метою підвищення ефективності планової та контролюючої діяльності менеджерів усіх рівнів [2; 7].

3. Фактори що впливають на конкурентоздатність підприємства

Конкурентоздатність на ринку будь-якого підприємства, у тому числі і виробників хлібопекарської продукції залежить від ряду факторів.

Наведемо ці фактори:

- конкурентоздатність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- вид товару та його асортимент;
- місткість ринку (кількість щорічних продажів);
- легкість доступу на ринок;
- однорідність ринку;
- конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на даному ринку;
- конкурентоздатність галузі;
- можливість технічних нововведень у галузі [4, с. 112].

Як показує світова практика ринкових відносин, взаємозалежне вирішення цих проблем і використання даних принципів гарантує підвищення конкурентоздатності підприємства [1, с. 258].

Список використаних джерел:

1. Гандзюк М. П. Основи охорони праці : підруч. [Текст] / М. П. Гандзюк, Є. Н. Желібо, М. О. Халімовський ; за ред. Проф. М. П. Гандзюка – 2-ге вид. – К. : Каревела, 2004. – 405 с.

3. Котляренко В. О. Євроінтеграційна модель харчової промисловості 21 ст. : можливості для України [Текст] / В. О. Котляренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 3. – С. 38-45.

4. Продіус Ю. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства в умовах ЗЕД (на прикладі ТОВ «Седна С») / Ю. І. Продіус, О. О. Рожок [Текст] // Економіка : реалії часу. – Інновації. Інвестиції. Конкурентоспроможність. – 2013. – № 1(6). – С. 112-116.

5. Семченко О. Б. Аналіз розвитку хлібопекарської галузі України / О. Б. Семченко [Текст] // Вісник Чернігівського державного технологічного університету; Серія «Економічні науки» : Збірник. – Чернігів : ЧДТУ. – 2011. – № 1 (48). – С. 217-220.

6. Силантьєва Н. Інноваційна активність підприємств / Н. Силантьєва, Л. Маринченко [Текст] // Харчова та переробна промисловість. – 2007. – № 7. – С. 4-7.

Вершиніна В.В.
студент
ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Тулуш Л.Д., к.е.н., доцент

Вплив прямого оподаткування на інвестиційну діяльність в Україні

У даній статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з впливом прямого оподаткування на інвестиційну діяльність в Україні .

Актуальність даної теми полягає в тому, що податки існували з найдавніших часів для наповнення казни правителів і держав. З розвитком суспільства відбувається постійне вдосконалення системи оподаткування, тобто йде процес постійної зміни структури податків, зростання їх ролі в доходах держави. В умовах потреби подолання в Україні негативних наслідків глобальної фінансової кризи зростає актуальність питань адаптації механізмів податкового регулювання інвестиційної діяльності до світових стандартів і вимог. Вплив процесів інтеграції та економічної глобалізації, потребують теоретичного переосмислення й обґрунтування напрямів практичного реформування системи оподаткування на інвестиційну діяльність підприємств.

Дослідженням даної тематики займалися такі вчені України та зарубіжжя як: Е.Б. Аткінсон, В. Лейбфріц, Д. Фулертон, А. Харбергер, В.П. Андрущенка, Г.І. Бондаренко, Л.М. Демиденко, В.І. Грушко, Л.О. Кошембар, П.В. Мельник, Л.П. Сідельникова, Л. Тарангул, .

Метою даного дослідження є обґрунтування напрямків, методів, та інструментів оптимізації прямого оподаткування на інвестиційну діяльність підприємств в України.

Основний текст. Податкова система дозволяє ринку визначати направлення та обсяги накопичень, сприяє зростанню останніх їх конвертації в інвестиції. При цьому питання стимулювання і розвитку інвестиційної сфери шляхом використання різних видів і форм податкового стимулювання залишаються невирішеними. Податкові стимули останнім часом стають вагомою складовою системи стимулювання прямих іноземних інвестицій. Їх визначають, як повне чи часткове звільнення від сплати певних податків підприємств з іноземними інвестиціями. При збільшенні ставки оподаткування притік прямих іноземних інвестицій зменшується, а при зменшенні – збільшується. Тобто, для стимулювання інвестиційної діяльності необхідно застосовувати певні податкові стимули,щоб можливо було заохочувати інвестиції як на макрорівні так і на макрорівні.

Світова практика виробила добре відомі методи стимулювання інвестиційної активності. До них відносяться на сам перед: розвиток системи страхування інвестицій, гарантії інвесторам від держави, розроблення податкових інструментів стимулювання інвестицій. Перший і третій метод, вважаються більш економічними на відміну від другого, який несе політичний метод стимулювання інвестиційної діяльності. Слід відзначити, що стимулююча функція податків застосовується в українській практиці оподаткування, на жаль, досить опосередковано і не є пріоритетною в процесі державного стимулювання.

Податковий інструментарій стимулювання інвестиційної діяльності можна згрупувати в два блоки: основні та додаткові. До блоку основних інструментів стимулювання інвестиційної діяльності відносяться : ставки податків, податкові пільги, податкова амортизація.

Ставки податку є одним із головних інструментів впливу на інвестиційний процес. Головною їх метою є, яку частину прибутку необхідно вилучити на користь бюджету різних рівнів.

Так, як на приклад ставка податку на прибуток підприємства є постійно дискусійна, оскільки її маніпулюванні чинить вплив на фінансову активність підприємства.

Майже в усіх розвинених країнах існує певна диференціація ставок податку, які запроваджується в основному для: стимулювання інвестицій, таких країн як : Греція, Ірландія, Німеччина, Іспанія, Канада, Китай; розвитку малого бізнесу в Англії, Франції, Бельгії, Люксембургу, Таїланду, Туркменістану; розвитку депресивних територій на території Іспанії, Італії, Португалії, Китаю, Білорусії; вирівнювання бюджетів різного рівня таких країн як: Німеччина, Японія, Італія, Португалія, Росія. Також треба зауважити, що більшість розвинених країн, наприклад Німеччина, практикує не підвищення загальної ставки податку, а введення додаткового податку.

Порівнюючи податкову ставу з податковою пільгою, то у фінансовій науці перевагу має перша, тому що вона не призводить до викривлення ринкового розподілу ресурсів, при цьому стимулюючи підприємства зростання активності, за осадження та інвестицій. Світова практика підтверджує необхідність податкової пільги , але за умови зваженого підходу до їх встановлення та економічної обґрунтованості.

В Європейському Союзі існує специфічна система пільг, що в податку на прибуток підприємств, незважаючи на відсутність гармонізації прибуткового оподаткування компанії, пільги в основному носять інвестиційно – економічний характер.

Поряд із пільговими проблемами проблеми податкової амортизації у податковій політиці, створюють суттєві перешкоди економічного зростання в Україні. Амортизаційні кошти стають не просто потужним джерелом фінансування капіталовкладень (іноді понад 70 %), але й можуть стати чинником прискореного оновлення основних фондів.

Також нам, треба звернути увагу на проблеми оподаткування частини прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів. Існую багато підходів до виплати дивідендів, але нас цікавить класичний підхід. Класична система оподаткування дивідендів зводиться до того, що розподілений акціонерним товариством прибуток оподатковується двічі – на рівні підприємства за допомогою податку на прибуток підприємств і на рівні акціонерів у складі їх особистих доходів, які оподатковуються індивідуальним прибутковим податком. Такі підходи в оподаткуванні дивідендів застосовуються в США, Швейцарії, Швеції, Нідерландах, Чеській Республіці.

Але подвійне оподаткування дивідендів створює певний дисбаланс в виборі альтернативних джерел фінансування інвестиційних проектів. Така проблема існую і в Україні, вважається що цей підхід більш нейтральний по відношенню до прийняття інвестиційних рішень.

У високорозвинених країнах проблема залучення інвестицій і податкової політики є такими ж актуальними, як і в Україні. Політика країн Європи спрямовано на стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльність бізнесу.

Податкова система України має суттєві вади і є набагато обтяжливою для ведення бізнесу порівняно з податковими системами розвинутих країн. Вона має бути реформована у частині зниження податкового навантаження на підприємства (зблизити податковий і бухгалтерський облік, що полегшило б процедуру визначення платниками своїх податкових зобов'язань та знизило податковий тягар тієї його частини, що пов'язана з технікою та витратами на стягнення податків; з законодавчої точки зори прийняти спрощення оподаткування підприємств в Податковому кодексі; зміни структури податкових вимог, забезпечення рівності у податковому навантажені (замість

надання численних податкових пільг поступово знизити ставку оподаткування підприємств, що крім усього іншого, створить рівні умови для їх функціонування).

Отже, при проведенні податкової політики держава має стати партнером промислових підприємств, надавати допомогу інноваційним виробництвам, підтримувати наявних та потенційних інвесторів, сприяти залученню інвестицій. Створювати таке макросередовище, яке б сприяло ефективному розвиткові мікросфери, стабілізації, стимулюванню інвестиційно-інноваційної діяльності та піднесенню національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В. І. Грушко, Л. О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 89 – 98

2. Інвестування: Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.

3. Оподаткування суб'єктів підприємництва: Навч. посібник. / Л.П. Сідельникова, Т.В. Чижова, Я.В. Якуша. – К.: Видавництво Ліра – К, 2013. – 424 с.

4. Податкова система: Навчальний посібник. / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна. – Київ: Ліра-К, 2013. – 579 с.

5. Сєніна А. О. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / А. О. Сєніна // Управління розвитком. – 2012. – № 19(140). – С. 93 – 96.

Гомонай О.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: доц. Больботенко І.В.

Незалежність аудитора як складова професійної етики

Розглянуто проблему незалежності аудитора як складової професійної етики, сформульовано фактори впливу на незалежність аудитора.

Процеси Європейської інтеграції охоплюють дедалі більше сферу регулювання аудиторської діяльності, яку у світовому масштабі регламентують Міжнародні стандарти аудиту (МСА), що включають обов'язкове виконання норм Кодексу професійної етики. Специфіка діяльності суб'єктів аудиту полягає в наявних вимогах до професійної діяльності аудитора. Оскільки характерною рисою цієї професії є прийняття відповідальності перед громадськістю, аудитор зобов'язаний суворо дотримуватися фундаментальних принципів професійної етики. Такими принципами є чесність, об'єктивність, компетентність та належна ретельність, конфіденційність та професійна поведінка [1].

Відносини між аудитором як безпосереднім виконавцем аудиторських послуг та замовником чітко регламентовані спеціальними вимогами, відповідно до яких заборонені родинні, майнові, корпоративні, матеріальні, фінансові, трудові стосунки між аудитором та замовником. Насамперед, такі обмеження спрямовані на забезпечення дотримання принципу незалежності.

Відповідно до концептуального підходу незалежність вимагає: [2, с.24]

- *незалежності думки*. Це така спрямованість думок, яка дає можливість надати висновок без будь-якого впливу, що може ставити під загрозу професійне судження, і діяти чесно з об'єктивністю та професійним скептицизмом;
- *незалежності поведінки*. Уникнення фактів та обставин, настільки суттєвих, що розсудлива та поінформована третя сторона, знаючи всі відповідну інформацію, в тому числі вжиті застережні заходи, обґрунтовано дійшла би висновку, що чесність, об'єктивність чи професійний скептицизм фірми, члена групи з надання впевненості знаходяться під загрозою.

Таким чином, в Кодексі професійної етики незалежність аудитора розглядається не як безпорядкованість, або неврегульованість діяльності, а як відсутність стороннього впливу або загрози такого впливу на об'єктивність думки аудитора щодо предмету аудиторської перевірки. до основних факторів впливу на незалежність думки аудитора належать: загроза чесності, об'єктивності та конфіденційності, а також належний професійний скептицизм. За своєю суттю професійний скептицизм полягає в тому, що аудитор критично оцінює, ставлячи під сумнів обґрунтованість отриманих аудиторських доказів, та очікує на виявлення аудиторських доказів, що ставлять під сумнів достовірність бухгалтерських документів, відповіді на запити та іншу інформацію, отриману від управлінського персоналу клієнта.

Втрата незалежності думки може відбутися, якщо: [3, с. 190]

- аудитор підпорядковує власне судження судженню керівництва підприємства, звітність якого перевіряється;
- висновки або текст звіту аудитора носять звинувачувальний характер, в їх тексті робиться персоніфікація помилок, визначається майнова або кримінальна відповідальність працівників замовника;
- судження аудитора формується з посиланням на підручники, професійні авторитети, публічні виступи посадових осіб;

- в тексті висновку прослідковується особиста неприязнь до конкретних працівників замовника.

Таким чином, незалежність як складова професійної етики базується на концептуальній основі, суть якої полягає в тому, що аудитор прагне зберегти рівновагу між трьома типами інтересів: власника, який замовляє аудит; управлінця, який звітує перед власником; та власними інтересами.

Порушення принципу незалежності є неприпустимим, оскільки ставить під сумнів об'єктивність та достовірність результатів аудиторської перевірки. В кінцевому рахунку це загрожує втратою довіри з боку користувачів фінансової звітності та громадськості. Тому аудиторській фірмі слід оцінювати відповідні обставини, характер завдань з аудиту та загрози для незалежності, вирішуючи, яким має бути характер запобіжних заходів: чи доцільно взагалі приймати замовлення на виконання аудиту, або варто лише обмежити участь конкретної особи в складі аудиторської групи.

Діяльність суб'єктів аудиту базується на довірливих і взаємовідповідальних відносинах між клієнтом та аудиторською фірмою. При тривалій співпраці аудиторська фірма виконує роль «сімейного лікаря», який добре знайомих з усіма «хворобами» в бізнесі клієнта та може надати чіткі рекомендації щодо ліквідації негативних наслідків без додаткових втрат часу та праці для себе і фінансових витрат для клієнта. Ця обставина безумовно має позитивні сторони як для аудиторської фірми, так і для замовника аудиторських послуг. Проте, основними споживачами результатів аудиту виступають користувачі фінансової звітності, які зацікавлені в цілковитій достовірності підтвердженої аудитором інформації. На разі українські користувачі аудиторських послуг не сприймають аудит як гарант довіри до достовірності фінансової інформації. Тому вітчизняні суб'єкти аудиту змушені пристосовуватися під наявні умови, щоб, з одного боку, не втратити право називатися аудитором, з іншого боку, вижити серед конкурентів та знайти застосування своїм знанням та вмінням.

Список використаних джерел:

1. Кодекс етики професійних бухгалтерів / Міжнародна федерація бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/document/81073/D6.pdf

2. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: підручник / за ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.

3. Закружна Г.Д., Абаренова Г.А. Сучасні проблеми незалежності аудиторів як складова професійної етики / Г.Д. Закружна, Г.А. Абаренова // Майбутнє – аудит : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (Кривий Ріг, 27 лист. 2013 р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Криворізький національний університет», Дніпропетровське територіальне відділення САУ. – Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2013. – 435 с.

Єщенко Г.Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права КРОК»
Науковий керівник: Філатов С.А., доцент, кандидат технічних наук

Логістичні аспекти стратегічного планування

Упорядковано ознаки, які є важливими при плануванні логістичної стратегії, досліджено та систематизовано ключові питання формування логістичної стратегії.

Однією з головних складових процесу стратегічного управління підприємством є здійснення стратегічного планування, за допомогою якого визначаються необхідні рівні логістичних послуг, здійснюється розміщення вузлових пунктів зберігання, розраховуються рівні запасів на складах, складаються маршрути і проводиться вибір оптимальних способів транспортування [4].

Проблематика стратегічного управління та планування докладно досліджена в багатьох роботах вітчизняних та іноземних авторів, таких як Л. Абалкін, О. Віханський, І. Герчіков, Г. Кіндрацька [2], Є. Крикавський [3], М. Моісєєв, Г. Осовська, Б. Соловйов, Б. Райзберг, Р. Фатхутдінов, З. Шершньова, а також М. Аллі, І. Ансофф, П. Друкер, М. Кастельс, Ф. Котлер, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Д. Тапскотт, Дж. Харвей, М. Хаммер, К. Холінг та ін.

Для проведення стратегічного планування необхідна оцінка передбачуваного обсягу матеріального потоку, який проходитиме через логістичну систему і на його основі планувати майбутню діяльність. Ця оцінка зазвичай дається у вигляді прогнозу. Прогнозування потрібно для забезпечення основною інформацією при плануванні діяльності всіх функціональних підрозділів фірми (логістика, маркетинг, виробництво і фінанси). Кожне функціональне підрозділ має на вході свої специфічні особливості інформації, що впливають на його планування [2, с. 9].

Ріст і спад рівнів продажів, сезонність в тенденціях попиту і загальні коливання, викликані численними факторами, безсумнівно повинні враховуватися при плануванні логістичної діяльності.

Хоча логістичне стратегічне планування є багатосторонньою проблемою, практика показує, що вона повинна сприяти вирішенню трьох основних завдань [1].

1. Встановлення оптимального рівня послуг споживача. Це одне з найбільш складних завдань, що стоять перед логістами. Найчастіше труднощі у визначенні впливу логістичних послуг на загальні доходи фірми змушують логістів при визначенні рівня цих послуг виходити з принципу найменших витрат. І хоча на практиці це і сьогодні є домінуючим, останнім часом стали розуміти хибність такого підходу [2, с. 12].

Швидка і надійна поставка, максимальна готовність і придатність запасів, мінімальні втрати і пошкодження при транспортуванні позитивно впливають на репутацію фірми, є бажаними для споживача і, в кінцевому підсумку, збільшують загальний дохід фірми. З цього випливає, що при визначенні рівня логістичних послуг недостатньо виходити тільки з принципу мінімізації витрат, а необхідно враховувати той вплив, який чинить надання послуги на споживача, і, в кінцевому рахунку, на доходи підприємства.

2. Визначення політики зберігання і матеріалоуправління. Це завдання включає в себе розміщення вузлових пунктів зберігання в логістичній мережі, визначення розмірів і необхідної кількості складських приміщень, розрахунок рівнів запасів і коефіцієнтів обороту на складах, прикріплення до кожного вузлового пункту своїх постачальників і споживачів і т.д.

Необхідно відзначити, що від правильного визначення кількості та потужностей складських приміщень, оптимального їх розміщення буде залежати ефективність функціонування мережі, а отже, і витрати логістичної діяльності.

Отже, при логістичному підході вузлові пункти зберігання розглядаються не просто як сховища, а як ефективні регулятори матеріальних потоків.

3. Транспортування. Включає в себе вибір транспортних засобів та способів транспортування, складання оптимальних маршрутів перевезення і т.д. Слід зазначити, що транспортування представляє одну з найбільш важливих функцій логістичної системи і поглинає до 2/3 загальних логістичних витрат [2, с. 14].

При складанні маршрутів зазвичай вибирають найкоротші шляхи проходження переміщуваних вантажів. Перевезення на всьому маршруті від початкової точки може здійснюватися одним єдиним видом транспорту, при необхідності складаються різні змішані комбінації. Кожне рішення приймається на основі аналізу існуючих транспортних тарифів, переваг і недоліків окремих способів транспортування і видів транспортних засобів.

Основними показниками оптимальності обраних маршрутів та способів транспортування є загальні витрати на вантажоперевезення, середній час поставки, а також втрати і пошкодження при перевезеннях. При цьому таке рішення має забезпечувати найкращий баланс між якістю транспортних послуг і витратами на цю діяльність.

Таким чином, за допомогою стратегічного планування визначаються цілі та завдання логістичної системи і знаходяться найкращі способи їх досягнення. Надалі для гарантованого виконання поставленого завдання необхідний контроль за функціонуванням логістичної системи, і при необхідності – внесення коригувань в її діяльність.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2011. – 440 с.

2. Елларян А.С. Стратегічне планування логістичної діяльності підприємства // Російське підприємництво. – 2010. – № 9 (33). – С. 9-15.

3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник/ Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Знання, 2010. – 406 с.

4. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи: навч. посібник. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.

Йотка А.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Больботенко І.В., доцент

Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності управління підприємством

Розглянуто характеристику внутрішнього аудиту як інструменту підвищення ефективності управління підприємством, наведено функціональні обов'язки працівників відділу внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит, будучи функцією управління, виступає засобом двостороннього зв'язку між об'єктом управління і органом управління, інформуючи про дійсний стан об'єкта і фактичне виконання управлінських рішень. Внутрішній аудит – це процес, який забезпечує належне функціонування конкретного об'єкта, прийнятий управлінським рішенням і направлений на успішне досягнення поставленої мети [1, с.386].

Необхідність в організації внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і підпорядкованих підприємств. Потреба у внутрішньому аудиті обумовлюється тим, що система внутрішнього контролю за станом обліку має тенденцію з плином часу змінюватись, якщо відсутній механізм постійної її верифікації. Відомо, що при відсутності контролю і оцінки персонал фірми починає працювати недбало. Крім того, незалежно від якості системи контролю, можливі навмисні викривлення реального стану справ.

Внутрішній аудит стає одним із основних інструментів підвищення ефективності управління підприємствами різних організаційно-правових форм і, особливо, акціонерних товариств. Серед усіх елементів управління (прогнозування, планування, регулювання, контроль, аналіз, стимулювання) саме контроль дає реальну оцінку стану підприємства. Однак невідповідність роботи існуючих контрольно-ревізійних служб, що виконують зазначену функцію контролю вимогам ринкових перетворень потребує удосконалення контрольної функції внутрішнього аудиту.

Під внутрішнім аудитом розуміється організована на підприємстві, діюча в інтересах його керівництва або власників і регламентована внутрішніми нормативами система контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю [2, с.312].

Суб'єктами внутрішнього контрою виступають:

- управлінський персонал та спеціалісти, до функцій яких входить попередній, поточний та наступний контроль;
- обліковий персонал на чолі з головним бухгалтером, якому належать функції контролю на всіх етапах відображення господарських процесів;
- спеціальні внутрішні контролюючі служби, створені на підприємстві з метою проведення того чи іншого контролю: спостережні ради; ревізійні комісії; інвентаризаційні комісії; комісії для розслідування якихось незвичайних подій; внутрішні аудиторські служби.

Контрольні функції посадові особи здійснюють при виконанні своїх функціональних

обов'язків. Нормативно вони зафіксовані в посадових інструкціях. Наприклад, економіст з оплати праці, підписуючи наряд на відрядну роботу, перевіряє достовірність та правильність таких реквізитів первинного документа: обсяг виконаної роботи, норми і розцінки.

Обліковий персонал при виконанні своїх професійних обов'язків виконує відповідні контрольні функції, які забезпечують надання користувачам фінансової звітності для прийняття рішень, повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. За Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, регістрів і звітності протягом встановленого терміну (не менше трьох років) несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Внутрішній аудит слід розглядати як невід'ємну частину загальної системи управління. Служба внутрішнього аудиту створюється на підприємстві для виконання контрольних функцій в залежності від мети і завдань, покладених на внутрішніх аудиторів керівництвом підприємства. Внутрішні аудитори залежні, підпорядковані вищестоящому керівництву, вони проводять перевірки як планові, так і позапланові за вказівкою керівництва; за результатами складають звіт про проведену роботу, звітують перед керівництвом, дають оцінку, рекомендації, поради та інформацію. Вони не зобов'язані мати сертифікат. Це може бути фахівець з бухгалтерського обліку, економіст, фінансист.

Такий структурний підрозділ об'єднує у своєму складі досвідчених бухгалтерів, які згідно затвердженого керівником плану за погодженням з головним бухгалтером здійснюють наступний бухгалтерський контроль – внутрішній аудит – достовірності обліку та звітності, їх повноти та відповідності чинному законодавству, встановленим нормативам і стандартам. Внутрішній аудит є одним із способів контролю за правомірністю та ефективністю діяльності усіх підрозділів підприємства. Робота фахівців внутрішнього аудиту в цьому напрямі полягає, насамперед, в уніфікації і стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної чи консолідованої зовнішньої і, перш за все, внутрішньої звітності. Працівники бухгалтерських служб територіально відокремлених структурних підрозділів, дочірніх і залежних підприємств не завжди дотримуються єдиної методики ведення бухгалтерського, і особливо його підсистеми – управлінського обліку. Внаслідок відсутності єдиного методологічного підходу одні й ті ж операції відображаються по-різному, що може стати причиною недостовірності консолідованої звітності. Недостовірність звітності, у свою чергу, не дає змоги керівництву оцінити реальне фінансове становище господарюючого суб'єкта в цілому і правильно визначити напрями його подальшого розвитку. Крім того, фахівці служби відділу внутрішнього аудиту можуть залучатись як експерти при виникненні розбіжностей між головною компанією і підприємствами, що входять до її структури. Вони можуть за розпорядженням керівництва спостерігати за доцільністю та ефективністю здійснення окремих операцій, правильністю відображення їх у системі обліку та звітності, надання інформації менеджерам.

Перевагою внутрішнього аудиту є те, що він здійснюється як попередній, поточний (оперативний) і наступний, може бути документальним, фактичним і комбінованим; може проводитись у вигляді: ревізії, тематичної перевірки, розслідування та службового розслідування.

У зв'язку з цим внутрішній аудит є одним із найбільш ефективних (за умови вмілого використання функцій контролю) засобів контролю органами управління.

Список використаних джерел:

1. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: підручник / за ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.

2. Бондар В.П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / В.П. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с.

Кібітлевська І.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Управління активами підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід

У даній роботі розглянуто актуальні питання, пов'язані з методами та способами управління активами підприємства, досліджено відмінності в управління активами підприємств України та за кордоном.

Система управління активами підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки розробка і впровадження раціональних підходів в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств. Управління активами підприємства є достатньо складним, яке включає розробку стратегії розвитку даного підприємства.

Мета полягає в дослідженні методів та способів удосконалення засад формування управління активами підприємства.

Активи – це ресурси, контрольовані підприємством, використання яких зумовлює збільшення економічних вигід у майбутньому. До їх складу входять усі матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать підприємству на певну дату, а також їх розміщення та використання.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання [1, с.627].

Під політикою управління оборотними активами торговельного підприємства прийнято розуміти цілеспрямований процес формування обсягу і складу оборотних активів, який дозволяє забезпечити досягнення стратегічних цілей та завдань управління. Управління оборотними активами торговельного підприємства здійснюється з метою досягнення певної системи [3, с. 527]:

– оптимізація розміру оборотних активів, що обслуговують господарські потреби підприємства;

– прискорення швидкості кругообороту (або скорочення тривалості обороту) оборотних активів;

– забезпечення поточної платоспроможності та ліквідності активів підприємства;

– підвищення прибутковості використання оборотних активів;

– зниження вартості формування оборотних активів [3, с. 527]:

У балансі активи підприємства розміщені у трьох розділах:

1) необоротні активи;

2) оборотні активи;

3) витрати майбутніх періодів.

Головні завдання управління оборотними активами полягають у: забезпеченні безперервності процесу виробництва, пришвидшенні обіговості оборотних активів, поліпшенні рентабельності оборотних активів, мінімізації ризиків і витрат, пов'язаних із формуванням та використанням оборотних активів.Управління активами підприємства – це складний процес, який полягає у правильному формуванні і використанні активів за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них численних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [2, с.274].

На нашу думку, необхідно проводити більш ефективну політику зуправління активами та їх структурою, а особливо збільшити рентабельність операційних необоротних активів за рахунок збільшення середньої вартості операційних необоротних активів та збільшити період обороту даних активів.

З метою забезпечення безперервності процесу виробництва слід сформувати окремі види активів відповідно до обсягів господарської діяльності підприємства і тривалості його операційного циклу [2, с.274].

Для забезпечення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно здійснити такі заходи:

1) оптимізувати склад і структуру оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів в цілому та окремих їх елементів;

2) оптимізувати розмір грошових коштів шляхом проведення постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також шляхом забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які, за необхідності, можуть швидко трансформуватися на грошові кошти, дасть змогу підтримувати на належному рівні платоспроможність підприємства;

3) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

За досвідом країн Європейського Союзу, внаслідок розробки та реалізації антикризових програм, спрямованих на подолання фінансово-економічної кризи, істотно змінюються і засади управління активами підприємства,що дозволяє максимально активно сприяти оптимізувати запаси підприємства, позитивно впливати на склад і структуру оборотних активів та зменшити ризики і витрати, пов’язані із формуванням та використанням оборотних активів.

Для підприємств країн ЕС характерний той факт,що найкращим показником є прибуток на загальну суму активів, що відображає ефективність діяльності підприємства. Він характеризує прибутковість всіх активів, ввірених керівництву, незалежно від джерела їх формування.

Раціональне використання оборотних коштів зумовлює в цілому розвиток підприємства. Керівництво європейських підприємств при формуванні та використання оборотного капіталу вимагають ретельного аналізу. В умовах ринкової економіки країн ЕС підприємства приділяють велику увагу не тільки маркетинговим дослідженням, вивченню ринку, але й ефективному використанню наявних внутрішніх ресурсів.

Для забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю в промисловим і торговельним підприємствам в країнах ЕС використовують методику управління портфелем дебіторської заборгованості, яка дає можливість розробити індивідуальні умови кредитування покупців, оцінити вигідність підприємства у разі змін умов кредитування, оцінити вплив чинників на обсяги дебіторської заборгованості, забезпечити контроль за поточними обсягами дебіторської заборгованості, обґрунтувати можливості її рефінансування.

Підводячи підсумки,можна зробити висновок,що активи становлять істотну частку всіх активів підприємства.Від вмілого управління ними багато в чому залежить успішна підприємницька діяльність господарського об’єкта.Управління активами підприємства займає особливе місце в роботі фінансового менеджера, оскільки є постійним, щоденним і безперервним процесом.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 627 с.

2. Фінанси: курс для фінансистів**:**Навч. посіб. / За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.

3. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К.: Хрещатик, 1999. – 798 с.

Коляда С.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Больботенко І.В., доцент

Проблема застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні

Розглянуто проблематику застосування й використання міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.

В умовах євроінтеграції, виходячи на новий рівень ринкових відносин, національні стандарти бухгалтерського обліку повинні відповідати певним нормам, які є загальноприйнятими в країнах Європи. Це потрібно для того, щоб підприємства, фінансовий ринок та вітчизняні інвестори могли гармонійно співпрацювати з підприємствами, фінансовими ринками та інвесторами країн Європи.

Однією з таких норм є відповідність або прийняття Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). МСФЗ – це такі стандарти фінансової звітності, які ефективно підвищують прозорість та зрозумілість інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визначення доходів і витрат, оцінювання активів і зобов'язань [1, с. 66]. Досвід багатьох країн, які давно перейшли на міжнародні стандарти та ефективно їх використовують, дає Україні шанс та надію на прозорість та більш відповідальні відносини в ринкових умовах господарювання. В таблиці наведено перелік країн, які успішно застосовують МСФЗ. Звісно, кожна країна має можливість пристосувати їх під певні особливості своєї країни. Така можливість досягається за рахунок того, що застосування Міжнародних стандартів не вимагає дотримання чітких правил, а зобов'язує керуватися лише принципами, які є визначеними в цих стандартах.

Проте, на сьогодні, не кожна країна світу використовує МСФЗ. Наприклад, країни Південної Америки мають тісні зв'язки з економікою США, тому використовують стандарти, які налаштовані на економіку саме цієї країни.

Таблиця

Перелік країн світу, в яких прийнято до застосування МСФЗ [1, с. 65]

Країна	Рік прийняття МСФЗ на законодавчому рівні	Дата введення МСФЗ в дію	МСФЗ для публічних компаній	МСФЗ для інших компаній
Австрія	2002	2005-2007	Обов'язкові	МСФЗ дозволені при складанні консолідованої звітності, заборонені при складанні окремої звітності
Бельгія	2002	2005-2007	Обов'язкові	Обов'язкові при складанні консолідованої звітності банками та кредитними установами, дозволені для застосування іншими компаніями. Заборонені при складанні окремої звітності компанії
Білорусь	2007	2008	Обов'язкові для банків	Обов'язкові для застосування банками
Велика Британія	2002	2005-2007	Обов'язкові	Дозволені для застосування за винятком благодійних організацій

Продовження табл.

Канада	2006	2011	Обов'язкові	Дозволені
Нідерланди	2002	2005-2007	Обов'язкові	Дозволені
Німеччина	2002	2005-2007	Обов'язкові	Дозволені для застосування, також обов'язково складається фінансова звітність за національним стандартами бухгалтерського обліку
США	2008	2011-2015	В перехідному періоді	Дозволені
Франція	2002	2005-2007	Обов'язкові	Дозволені
Швеція	2002	2005-2007	Обов'язкові	Дозволені при складанні консолідованої звітності. Заборонені при складанні окремої звітності компанії
Японія	2009	2010	Дозволені	Заборонені

Послідовність та етапи впровадження МСФЗ в Україні викладено у Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [2], основні положення якої спрямовано на створення організаційно-правових умов застосування вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності МСФЗ для складання фінансової звітності. Стратегія спрямована на удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства ЄС та підкреслює державний характер регулювання бухгалтерського обліку.

Поступове виконання зазначених заходів органами державної виконавчої влади свідчить про неминучість запровадження МСФЗ в Україні, проте ступінь та повнота їх виконання, на жаль, не гарантує безболісного та економічно ощадливого переходу на застосування МСФЗ вітчизняними підприємствами. На сьогодні в обов'язковому порядку складати фінансову звітність за МСФЗ повинні такі суб'єкти:

1) ПАТ, банки, страхові компанії – починаючи з 01.01.12 р.;

2) підприємства, що здійснюють такі види діяльності:

- надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (група 64 КВЕД ДК 009:2010), а також недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010), – починаючи з 01.01.13 р.;

- допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг та страхування (група 66 КВЕД ДК 009:2010), починаючи з 01.01.14 р.

Всі інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. Якщо підприємство приймає рішення про використання МСФЗ, то за П(с)БО звітність уже не подається. Питання щодо добровільного переходу на застосування МСФЗ підприємства вирішують на власний розсуд. Проте, вважаємо, що перехід до МСФЗ – звітності для переважної більшості вітчизняних підприємств на сьогодні є завчасним кроком, оскільки існує низка перешкод об'єктивного та суб'єктивного характеру, що можуть значно ускладнити роботу бухгалтерам при використанні МСФЗ – формату. До основних ускладнень належать: великий обсяг МСФЗ (більше 3500 сторінок) в порівнянні з П(с)БО, нечіткість перекладу окремих положень МСФЗ, відсутність відкритого доступу до МСФЗ, невідповідність умов ведення бізнесу та відсутність традицій прозорості у вітчизняному бізнес-середовищі, недостатність нормативного забезпечення права вітчизняного бухгалтера на професійний скептицизм та професійне судження [3, с. 24].

Слід зазначити, що сфера застосування МСФЗ в світі надзвичайно широка, зокрема, вони використовуються:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку;

- як міжнародний базовий підхід тими країнами, що розробляють свої власні вимоги;

- фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСБО;

- наднаціональними органами, такими як Європейська комісія;

- Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ тощо.

Динаміка розповсюдження міжнародних стандартів дозволяє припустити, що найближчим часом звітність, складена за МСФЗ, буде прийматися на головних біржах світу без будь-яких обмежень. Не зважаючи на наявність окремих недоліків, загальне прийняття міжнародних стандартів виступає реальною перспективою в розвитку світової економіки.

Список використаних джерел:

1. *Петраченко О.А.* Перехід України на міжнародні стандарти фінансової звітності: проблеми і перспективи / О.А. Петраченко, Ю.П. Франко, О.О Яковенчук // Вінницький національний аграрний університет. – 2014. – № 94 – с. 65-68

2. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, схвалена розпорядженням КМУ від 24.10.07 р. № 911 – 2013 р.

3. *Касич А.О.* Проблеми впровадження МСФЗ в Україні та шляхи їх вирішення / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського. – 2013. – №1 – С. 22 – 27.

Коневцев О.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Банківський капітал: зарубіжний досвід, стан та перспективи розвитку в Україні

Вивчається зарубіжний досвід формування та використання банківського капіталу та розглядаються можливості його використання в комерційних банках України.

Протягом останніх років все більша увага приділяється процесам формування та використання банківського капіталу. Тому не дивно, що банківський капітал, механізм його створення, формування,розподілу та використання знаходиться під пильною увагою фахівців та науковців.

Мета роботи визначається на основі теоретичного аналізу економічної характеристики капіталу та практики управління ним, визначити проблеми та напрямки удосконалення банківського капіталу.

Капітал банку – це сукупність внесених власниками – учасниками капіталу – власних коштів, які зростають у результаті ефективної банківської діяльності у процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових надходжень з боку учасників.

До банківського капіталу належать фонди, які створюються банками для забезпечення фінансової сталості,комерційної і господарської діяльності,а також прибуток поточного і минулого років.

Поняття «банківський капітал» вживається в економічній літературі й на практиці досить часто, і залежно від контексту в цей термін вкладається різний зміст. Банківський капітал ототожнюється з такими термінами, як «власний капітал», «власні кошти», «банківські ресурси» тощо. Не вдаючись до аналізу всіх точок зору на поняття «банківський капітал», дамо таке визначення, яке, на нашу думку, найкраще відбиває його суттєві риси: *банківський капітал* – це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів та надання послуг з метою одержання прибутку.

Не вдаючись до аналізу всіх критеріїв класифікації банківського капіталу (це виходить за межі нашого дослідження), ми зупинимось на одному з них. Найпоширенішою є класифікація банківського капіталу за джерелом його утворення. Розрізняють залучений, позичений та власний банківський капітал.

Залучений капітал – це грошові кошти юридичних та фізичних осіб, залучені банком на вклади. Операції, пов'язані з залученням коштів на вклади, мають назву депозитних, а таке залучення – депозитним.

Запозичення коштів на міжбанківському ринку, у центральному банку, або через продаж власних боргових зобов'язань на грошовому ринку має назву недепозитного, а отриманий у такий спосіб банківський капітал – *позиченим*. Спільним для залученого та позиченого банківського капіталу є те, що це чужі для банку кошти, його зобов'язання перед вкладниками і кредиторами.

Власний капітал банку являє собою грошові кошти та виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову

стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку.

Резервний капітал формується в процесі подальшої (після створення) діяльності банку. Він призначений для покриття можливих збитків по операціях і послугах, які надає чи виконує банк. Наявність резервного капіталу забезпечує фінансову стійкість банку, що, в свою чергу, позитивно впливає на підвищення його платоспроможності і зменшує вірогідність банкрутства.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України //http://www.bank.gov.ua

2. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – №15. – С.26-31.

3. Вісник НБУ. – жовтень 2012. – №25

4. Закон України «Про банки і банківську діяльність»

Конєва Т.Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н.

Банківська система в умовах євроінтеграції

Європейська інтеграція є незмінним стратегічним пріоритетом державної політики незалежної України та продиктована фактом належності України до європейської цивілізації.

Євроінтеграційний курс України сьогодні є основним вектором політичної, економічної і соціальної інтеграції. Євроінтеграційні наміри України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись розвитку банківської системи, яка є системоутворювальною ланкою фінансово-кредитного ринку.

Для того, щоб забезпечити ефективне функціонування банківської системи України в умовах посилення євроінтеграційних процесів, необхідно дослідити особливості сучасного етапу її розвитку, дослідити вплив на її роботу іноземного капіталу. Усе це зумовлює актуальність розроблення проблематики ефективного розвитку банківської системи України в умовах євроінтеграції.

Функціональна специфіка діяльності банків зумовлює необхідність організаційно-правового виділення їх у самостійну, відносно замкнуту структуру, яка називаєється банківською системою[3].

Банківська система – це складова кредитної системи, яка в свою чергу, є складовою фінансової системи країни[3].

На 1 квітня 2014 в країні функціонує 181 банк, у тому числі:

- банки з приватним українським капіталом – 50%;
- банки з іноземним капіталом (крім російських) – 17%;
- банки з російським капіталом – 14%;
- державні банки – 19% [7].

На основі засадах, функціонування банківської системи України можно зробити висновок, що для неї притаманні ті ж загальні принципи, які характеризують діяльність банківських систем країн ЄС і безпосередньо Центральної та Східної Європи (дворівнева побудова, розділення функцій центрального банку та всіх інших банків, контроль за діяльністю банківських установ). Однак вони здійснили реформування своїх банківських систем значно швидшими темпами, ніж Україна, що зумовило вищий рівень конкурентоздатності їхніх банків, якщо порівнювати з українськими, та вищу ефективність їх розвитку[1].

Шляхами до подолання відставання в розвитку банківської системи України від європейських країн мають стати підвищення ефективності її роботи, імплементація європейських норм регулювання діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків, полегшення їх доступу до ринку європейських кредитних ресурсів [2].

Проведення перетворень у банківській системі України сприятиме прискоренню темпів європейської інтеграції, налагодженню більш тісного міжнародного економічного співробітництва і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних банків на ринку банківських послуг, дасть можливість збалансувати інтереси банків та клієнтів. Разом це дозволяє визначити шлях до інтеграції банківської системи України в європейський фінансовий простір.

Зокрема, етапами інтеграції банківської системи України до європейського фінансового простору є одночасне підвищення ефективності роботи банківської системи та приведення грошово-кредитної політики у відповідність до європейських стандартів. На наступному етапі доцільно реалізовувати заходи з підвищення конкурентоспроможності банківської системи (підвищення рівня капіталізації, удосконалення її організаційної структури та функціонального спрямування). Далі доцільно привести українське банківське законодавство в повну відповідність до норм ЄС[4].

В Україні, на відміну від європейських країн, немає довгострокової стратегії монетарної політики, за допомогою якої визначались би інструменти грошово-кредитної політики на довгостроковий проміжок часу. Основні засади грошово-кредитної політики приймаються на рік і в них не визначено інструментів монетарної політики на значний проміжок часу, які б дозволили прогнозувати розвиток економіки.

А отже, невикористання при визначенні грошово-кредитної політики як головного компонента інфляційної складової може розглядатись як певна невідповідність європейським вимогам. З огляду на це підтверджується необхідність поступового переходу до таргетування інфляції з метою вжиття антиінфляційних заходів у тісному поєднанні із заходами розвитку реального сектора економіки[4].

Для подальшого розвитку банківської системи України та її інтеграції в європейський фінансовий ринок необхідно вдосконалити її організаційну структуру. Для цього доцільно реалізувати такі заходи:

- відокремлення служби банківського нагляду від Національного банку України в окрему структуру (що дозволить, на базі світового досвіду, підвищити ефективність його роботи та прозорість банківської діяльності);
- удосконалення роботи об'єднань комерційних банків (які представлятимуть інтереси комерційних банків, надаватимуть консультації, працюватимуть над підвищенням кваліфікації банківських працівників, узагальнюючи та поширюючи банківський досвід, співпрацюючи зі службою банківського нагляду);
- створення інституції банківського омбудсмена (з метою підвищення авторитету банківської системи та вирішення спірних ситуацій між банками та клієнтами);
- створення умов для виникнення у країні спеціалізованих банків зі спеціалізацією за сферами бізнесу, кооперативних, муніципальних банків, які б сприяли розвиткові регіонів, малого та середнього бізнесу, місцевих громад [5].

Список використаних джерел:

1. Жуков Е.Ф. Банки і банковські операції банковские операции: Підручник /Під ред. Е. Ф. Жукова. – М.: ЮНІТІ. Банки біржи, 2007. – 264 с.

2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело / Под ред. Г. Н. Белоглазовой и Л. П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.

3. Кузнецова С.А. Банківська система: навч. посіб. / С.А. Кузнецова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 400 с.

4. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник. / За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.

5. Орлюк О.П. Банківське право: Навчальний посібник/ О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – 374 с.

6. Распутна Л. Комерційні банки у сфері фінансових послуг України // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 43 – 45.

7. Інституційна структура банківської системи // Аналітичний огляд банківської системи України за І квартал 2014 року. – 2014. – С. 7-8

Коновал А.А.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Фінансова безпека держави в контексті європейської інтеграції

У даній роботі розглянуто поняття «фінансової безпеки», визначено фінансову складову як основну в системі економічної безпеки держави в умовах євроінтеграції.

Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України – це є найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. Важливою складовою євроінтеграції України є саме фінансова безпека держави.

Дослідженню проблем фінансової безпеки присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних учених: О.І. Барановського, І.Ф. Бінька, О.С. Власюка, Б.В. Губського, М.М. Єрмошенка, Т.І. Єфіменко, В.І. Мунтіяна, О.І. Савицької, М.М. Свердана, А.І. Сухорукова, В.Т. Шлемка.

Аналіз досліджень з даної теми дозволяє зробити висновки про те, що велика увага яка приділяється зазначеному напрямку свідчить про актуальність даної проблеми та необхідність її дослідження.

Мета дослідження полягає у визначенні основних концептуальних положень фінансової безпеки в умовах євроінтеграції.

Фінансова безпека є досить широким і неоднозначним поняттям, яке викликає дещо різні підходи вчених до його трактування. Зарубіжні дослідники визначають фінансову безпеку як здатність країни управляти різними видами зовнішніх і внутрішніх ризиків у процесі фінансового розвитку з метою гарантування того, що її фінансовому суверенітету нічого не загрожує, фінансова система не порушена, фінансове багатство не втрачено і фінансова система функціонує нормально [1].

Що стосується вітчизняних науковців, то зокрема, Шлемко В.Т. та Бінько І.Ф. акцентують увагу на тому, що «фінансова безпека – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [5].

Савицька О.І. Зазначає, що фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. З огляду на це, забезпечення безпечного рівня функціонування фінансової сфери можливе лише за умови розробки і реалізації обґрунтованої стратегії розвитку усіх сегментів вітчизняного фінансового ринку [2].

Багато факторів залежить від стану фінансової безпеки країни. До них слід віднести безпеку інвестицій, фактори міжнародного фінансового ринку, коливання попиту і пропозиції, стан грошово-кредитної системи країни, збалансованість (незбалансованість) державного бюджету, дефіцит бюджету, державний борг країни, податкові пільги тощо [4].

Нині фінансова безпека держави перебуває не належному рівні для євроінтеграції. Фактори на які впливає фінансова безпека та відповідно вона сама є складовими, загалом, економічного розвитку держави. А економічна інтеграція надасть можливість використовувати

фонди регіонального розвитку Європейського Союзу для прискорення виходу на вищий рівень економічного розвитку, властивий більш розвиненим країнам Євросоюзу [3, с. 64].

До недоліків які існують в нинішній фінансово-економічній сфері відносяться: втрати внутрішньої та зовнішньої платоспроможності, яка загрожує банкрутством; послаблення контролю у сфері розрахунків між економічними агентами (держава, фінансові установи, приватні особи); загострення кризи платіжної системи; нерозвиненість фондового ринку; домінуванням не грошових відносин в економіці; «втеча» національного капіталу за кордон; втрата довіри населення до національної грошової одиниці, фінансових інституцій тощо.

Однією з найсуттєвіших загроз фінансовій безпеці є істотна виснаженість ключових джерел фінансових ресурсів – прибутку суб'єктів господарювання, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів та ін. Зміцнення фінансової безпеки повинно базуватися насамперед на врахуванні похідної ролі фінансів у забезпеченні функціонування економіки.

Отже, розвиток України на сьогоднішній день відбувається в надзвичайно складних міжнародних умовах. У сучасних умовах інтеграції необхідно більше уваги приділити стратегії дотримання фінансової безпеки України; розробити та впровадити ефективну систему фінансового контролю; створити умови для збільшення реальних грошових доходів населення; запровадити чіткий порядок у процес одержання та відшкодування кредитів для господарських суб'єктів усіх форм власності. Вирішення перелічених завдань зміцнить фінансову безпеку України і приведе до стабілізації і зростанню економіки держави, що в свою чергу на крок приблизить Україну до Європейського Союзу.

Список використаний джерел:

1. Yong Jiang. Financial Security Is at the Heart of National Economic Security / Yong Jiang // English Edition of Qiushi Journal. – Vol.1 No.1, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://english.qstheory.cn/international/201109/t20110924_112469.htm.

2. Савицька О.І. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Текст] / О.І. Савицька // Економічний форум. – 2012. – №3.– С.14.

3. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС / Сльозко О. //Україна у світовому економічному просторі/ Інститут економки упр. та госп. права. – К.: Таксон. – 2008. – 246 с. – С.63-81.

4. Ткаленко С. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів / С. Ткаленко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1(18). – С. 87-104.

5. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.

Кошель О.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Чумаченко О.Г., кандидат економічних наук, доцент

Банківська діяльність на ринку фінансових послуг

Ринок банківських послуг є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Банки поступово перетворилися в основних посередників у перерозподілі капіталів, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування.

Результати аналізу наукової літератури свідчать, що проблемам функціонування сучасного ринку банківських послуг присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів: В. Базилевича, О. Барановського, А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гражевської, О. Дзюблюка, В. Заутера, О. Лаврушина, Ж. Ламбена, І.Лютого, В. Міщенка, С. Науменкової, П. Роуз, Дж. Сондерса, Дж. Стенлейка, В. Усоскіна, В. Шевченка та ін. Водночас динамічність та непередбачуваність розвитку світової економіки породжують необхідність подальших наукових досліджень у даній темі.

Мета дослідження - розкрити сучасний стан ринку банківських послуг в Україні та вказати на перспективи його розвитку.

Розвиток ринкових відносин, процес товарообміну зумовлюють використання грошей як загального еквіваленту. Виникає потреба в реалізації всіх функцій грошей, необхідність десь їх зберігати, розмінювати, обмінювати гроші однієї країни на гроші іншої, пересилати, а надалі – десь позичити, щоб вчасно здійснити певні розрахунки чи розширити свою справу. Даний процес об'єктивно зумовив зародження і розвиток банківської справи.

Банківська система відіграє дуже важливу роль у господарській структурі країн з розвиненими ринковими відносинами. Через неї проходить великий обсяг грошових розрахунків і платежів підприємств, організацій і населення. Вона мобілізує і перетворює в активно діючий капітал тимчасово вільні грошові кошти, заощадження та доходи різних класів і верств населення, виконує різноманітні кредитні, посередницькі, інвестиційні, довірчі та інші операції. Банківська система організовує й обслуговує рух головного атрибуту ринку – капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перелив у ті сфери суспільного виробництва, де виникає дефіцит капіталу.

У західних країнах комерційні банки – це одна з найстаріших та найпоширеніших груп кредитних установ, що виконують більшість фінансових операцій та послуг, відомих у підприємницькій практиці [3]. Через спеціальну роль, яку виконують комерційні банки в економіці, вони важко регулюються. Основними функціями, які виконують комерційні банки, є функція збереження і функція укладання угод.

У процесі забезпечення збереження і функцій укладання угод банки збирають, обробляють, модернізують і контролюють інформацію про своїх клієнтів, особливо позичальників. Комерційні банки мають значну репутацію як інформаційні процесори. Фактично, можна пояснити існування комерційних банків їх здатністю здобувати визначену позичальником інформацію ефективно. Якість цих інформаційних потоків, у термінах своєчасності та

точності є критичним фактором, що визначає ефективність і якість діяльності банку.

Обробка інформації, звичайно, є важливою частиною банківської діяльності. Важлива проблема обробки інформації: чи повинні банки використовувати зовнішні джерела для досягнення інтеграції та управління центрами обробки даних. Ця проблема виникла через велику кількість злиття серед банків.

Банки як фірми, що надають фінансові послуги. Комерційні банки є постачальниками трьох основних послуг: послуги укладання угод; портфельні послуги; послуги обробки інформації та даних [2]. До появи нової сфери, що надає фінансові послуги, комерційні банки не боролися за ці основні послуги, які вони роблять зараз. У результаті, банки намагаються розширити коло своїх послуг. Крім того, вони поділяють їх на три області: банківська діяльність інвестицій (наприклад, підписання цінних паперів), страхування і нерухомість. Розвиток інвестиційних банків у межах комерційних банківських організацій – відносно нове явище.

Ризик фінансового левереджу – це ризик, що виникає в процесі залучення коштів банком за допомогою емісії боргових зобов'язань для використання цих коштів іншими учасниками банківської структури (філіали, дочірні банки) чи вкладу в статутний капітал цих структур [4].

Банки виступають одночасно у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних грошових коштів. Купівля і залучення тимчасово вільних грошових коштів – це пасивні операції банків, а продаж та інвестування – це активні. Оскільки в ринковій економіці існують декілька джерел позичкових коштів – комерційний кредит, позички на основі емісії облігацій та інших цінних паперів, банки, крім прямого, здійснюють і опосередковане кредитування [5]. Вони не тільки кредитують позичальників, а й надають посередницькі послуги для одержання позичок у третіх осіб. До таких послуг належать, зокрема, надання гарантій й консорціальні операції (кредитні операції, що здійснюються для одного клієнта двома або кількома банками).

Отже, банки України залишаються одним із найбільш потужних і активних учасників ринку фінансових послуг. Щоб інтегруватися у Європейське співтовариство, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики. Потрібно відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпортних операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватися вимог щодо захисту прав людини. На думку автора, найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку [1, с.26]. Необхідно змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світом. Це може докорінно змінити ринок фінансових послуг у країні та особливо банківську систему.

Список використаних джерел

1. Блинов А. Банковское завтра / А. Блинов. – 2011. – № 12. – С. 16 – 22.

2. Гражевська Н.І. Інституційна зміна світової економіки за умов фінансової глобалізації / Н. І. Гражевська, В. І. Трохименко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 58 – 68.

3. Сизоненко В. О. Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг / В. О. Сизоненко, С. А. Циганов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 24. – С. 41 – 52.

4. Сич Є. М. Ринок фінансових послуг : навч. посібник / Є. М. Сич, В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 428 с.

5. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг. (Теорія і практика) : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, В. В. Бєляєв. – К. : ЦУЛ, 2002. – 616 с.

Кужель О.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Європейський ринок електронних грошей

У даній статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з електронним платіжним системам; досліджено діяльність даних платіжних систем.

Над цим питанням працювали такі кандидати як А.Генкін, Ч.Гудхард, М.Кінг, С.Кляйн, Б.Коен, Г.Селджін, А.Шамраєв, Б.Шміт, Л.Уайт, Б.Фрідмен.

Актуальність даної тему полягає в тому,що ринок електронних грошей відіграє важливу роль для розвитку країни.

Метою проведеного дослідження є аналіз сучасного стану систем електронних грошей у країнах Європейського Союзу, систематизація міжнародного досвіду правового регулювання електронних грошей.

Об'єктом дослідження є процес становлення і розвитку електронних грошей і систем, що дозволяють здійснювати розрахунки з їх використанням.

Предметом дослідження є організаційно – методологічні аспекти розвитку електронних грошей у країнах Європейського Союзу.

Ринок електронних грошей в Європейському Союзі розвивається не так швидко, ніж очікувалося, і сьогодні не використав свого потенціалу. Серед головних причин називають недостатню чіткість бізнес-правил і відсутність таких пропозицій, які б переконали більшість користувачів у перевагах електронних грошей. Разом з цим, певні продукти, зокрема, серверні он-лайнові схеми, мають успіх у вільних нішах ринку та при деяких специфічних використаннях. Крім того, постійно з'являються нові продукти та проекти.Найбільш відомими проектами електронних грошей на карткових носіях в Європі є Proton, Chipknip, Geldkarte та Moneo [1].Згідно з даними Європейського центрального банку, в 2003 році бельгійська система Proton була найбільш вживаною системою електронних грошей в Європі [2]. Її оператором є BankSys, а учасниками – 34 банки Бельгії, які доповнили свої дебетові картки додатком Proton і здійснюють емісію електронних грошей. Було випущено приблизно 10 млн. карток з додатком Proton і близько 20% з них активно використовуються.

Основні сфери застосування системи Proton: їдальні та торгові автомати у великих компаніях, телефонні та торгові автомати загального користування, а також лічильники на автостоянках.

Сучасна схема нідерландської системи Chipknip є результатом її злиття у 2000 році з системою Chipper [3]. Існують два варіанти Chipknip: додаток, інтегрований на 80% нідерландських дебетових картках, який перезавантажується, а також одноразові картки Prepaid Chipknip. Обидва типи у 90% випадків використовуються для розрахунків на автостоянках, з торговими автоматами та підприємствами харчування.

Якщо говорити про кількість випущених карток, найбільшою в Європі є німецька система Geldkarte [4]. У 2005 році в обігу перебувало 63 млн. карток цієї системи. Чіпи, які можуть зберігати електронні гроші, вміщені на банківські дебетові картки EC-Karten, проте менше 5% держателів використовують електронні гроші на практиці. Існує понад 300 тис. пунктів приймання таких електронних грошей (торгові автомати та лічильники на автостоянках). Емітенти Geldkarte сподіваються, що використання електронних грошей збільшиться завдяки новому німецькому законодавству з питань захисту неповнолітніх. Із січня 2007 року на торгових автоматах з продажу сигарет буде встановлюватися система перевірки віку покупців, інформація

про який зберігатиметься на картках Geldkarte. Навіть, якщо покупці платитимуть готівковими грошима, вони будуть вимушені застосовувати картки Geldkarte для такої перевірки. До кінця 2006 року планувалося встановити 500 тис. автоматів з відповідними карт-рідерами.

Французьку систему Moneo [5] очолює кредитна установа SFPMEI, яка здійснює емісію електронних грошей від імені банків-учасників. На початок 2006 року випущено 30 млн. банківських карток з відповідним додатком, проте тільки 300 тис. з них дійсно використовуються. Кількість торговців, які приймають електронні гроші Moneo, становить 100 тис. Серед перешкод, що заважають подальшому поширенню системи, називають трансакційні витрати, які розподіляються між користувачами та торговцями, а також вартість терміналів.

Зауважимо, що технології, які дозволяють безконтактні платежі, постійно вдосконалюються, вони надійні та економічно вигідні. Тому такими технологіями прагнуть оволодіти не тільки провайдери транспортних послуг, а й компанії з інших секторів ринку: постачальники фінансових, телекомунікаційних і комунальних послуг, торговці, спортивні стадіони тощо. Все це може сприяти розширенню сфери застосування електронних грошей.

Серверні схеми електронних грошей.

В останні роки в Європі достатньо стрімко розвиваються серверні он-лайнові схеми електронних грошей

Такі електронні гроші також називають електронними грошима на програмній основі. Вони впевнено заповнюють вільний сегмент ринку, обслуговуючи користувачів Інтернет. Найвідомішими та найпоширенішими серед таких схем електронних грошей є наперед оплачені персоналізовані он- лайнові платіжні схеми. Найбільші з них представлені системами PayPal та Moneybookers.

Система PayPal упроваджена у Сполучених Штатах Америки. Її дочірня компанія PayPal Europe Ltd відповідно до європейського законодавства отримала у 2004 році ліцензію як ELMI і, завдяки режиму «єдиного паспорту», може діяти в усіх країнах – членах ЄС. Ключовим застосуванням електронних грошей PayPal є он-лайновий аукціон eBay, запущений компанією PayPal у 2002 році. Близько 70% операцій PayPal здійснюється саме на аукціоні eBay.

PayPal Europe Ltd є членом Асоціації систем електронних грошей (Electronic Money Association).

Компанія Moneybookers була заснована у Великобританії у 2001 році. Це була перша установа, яка у 2002 році отримала ліцензію як ELMI. Система Moneybookers здійснює платежі на користь Інтернет-торговців і перекази електронних грошей між фізичними особами за допомогою електронної пошти [6]. У системі відкрито близько 1,3 млн. рахунків, які здебільшого належать мешканцям Великобританії, Німеччини та Франції.

Існують інші типи серверних схем електронних грошей. У багатьох випадках вони також використовують картки, але на відміну від електронних гаманців, про які йшлося вище, електронні гроші в дійсності зберігаються не на картках, а на серверах. Ці продукти, як правило, передбачають переказ анонімних наперед оплачених вимог, які зберігаються централізовано.

Протягом кількох років у нашій країні діють системи розрахунків електронними грошима як на програмній основі, так і на основі карток. Серед найбільш розповсюджених в Україні систем електронних грошей програмного виду – системи WebMoney Transfer і «Интернет. Деньги» (на технології PayCash). Всі ці системи мають вплив на розвиток країни.

Список використаних джерел:

1. E-payments without frontiers, ECB, 2004, http://www.ecb.int/pub/pdf/other/epaymentsconference-issues2004en.pdf

2. http://www.protonworld.com

3. http://www.chipknip.nl

4. http://www.geldkarte.de

5. http://www.moneo.net

6. http://www.moneybookers.com

Куштан І.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Чумаченко О.Г., к.е.н., доцент

Світовий досвід організації та регулювання фондового ринку

Єдиної ефективної системи регулювання ринку цінних паперів в Україні поки не створено. Основною причиною цього є відсутність ефективного механізму реалізації положень законодавства в цій сфері.

Основними проблемами в регулюванні ринку цінних паперів є: недосконале законодавство ринку цінних паперів; незахищеність ринку цінних паперів; висока плинність кадрів і низька кваліфікація співробітників, як регулюючих органів, так і професійних учасників; низька ефективність державного регулювання в процесі становлення та розвитку ринку цінних паперів.

Дослідженню світового досвіду організації державного регулювання діяльності на фондовому ринку у спеціальній науковій літературі приділено певну увагу. Так, В. Шелудько та О. Петрук, О. Кірєєв, М. Шаповалова, Н. Гребеник вивчають питання державного регулювання ринку цінних паперів. Моделі регулювання діяльності банків у цілому – сфера досліджень І. Михасюка, А. Мельника, М. Крупка, З. Залоги, О. Сарахман, Н. Дребот. О. Костюченко, Б. Пшик, О. Сарахман, Н. Дребот вивчають організацію банківського нагляду у світі як частину державного регулювання діяльності банків.

Залишається невирішеним питання державного регулювання саме діяльності банків на фондовому ринку з огляду на світовий досвід у цій сфері.

Мета дослідження полягає в аналізі державного регулювання ринку цінних паперів в інших країнах світу для узагальнення й урахування у вітчизняній теорії та практиці, насамперед державного управління.

Україна стала на шлях побудови ринку цінних паперів у той час, коли вже у світовій практиці сформувалися принципи та механізми державного й наддержавного регулювання фінансових ринків. Це дає можливість нашій країні не повторювати помилок, що припускалися інші держави, а створити оптимальний механізм функціонування фондового ринку, спираючись на міжнародний досвід та національні особливості.

Світова практика демонструє різні за організацією та характером моделі регулювання ринку цінних паперів [2, с. 40]:

1. Регулювання ринку переважно є функцією державних органів. Лише невелика частина повноважень по над зору, контролю, встановленню правил держава передає об'єднанням професійних учасників ринків цінних паперів. Така система існує у Франції.

2. Передача максимально можливого обсягу повноважень саморегулюючим організаціям, при цьому за державою зберігаються основні контрольні позиції. В даному випадку значне місце в контролі займають ні жорсткі розпорядження, а традиції. Дана модель прийнята у Великобританії.

Так, в країнах з високим ступенем розвитку ринку цінних паперів, державне регулювання даного ринку може бути або рестрикційним (використання методів щодо упорядкуванню процесів укладення угод на основі обов'язкових правил і вимог), або стимулюючим (використання методів щодо активації певних процесів на ринку).

Північноамериканська (США) національна система регулювання фондового ринку вважається найбільш розвинутою у світі, в основу якої покладений рестрикційний підхід до державного регулювання. Особливістю даної системи є опор на самоорганізацію ринку цінних паперів і органам державного регулювання відведено мінімум функцій.

Система регулювання фондового ринка США складається з 3 рівнів:

1. Законодавча влада – Конгрес. Контроль за індустрією цінних паперів здійснюють Комітет по нагляду за банками Сенату та Комісія з торгівлі Палати Представників.

2. Державні виконавчі органи, до яких входять: комісія з цінних паперів і фондових бірж; комісія по товарних ф'ючерсах.

3. Саморегулівні організації, які складаються з: Національної асоціації фондових бірж, 8 бірж, законодавчої ради з муніципальних цінних паперів,15 клірингових агентств, корпорації захисту інвесторів у цінні папери, яка виконує специфічну регулятивну функцію.

Значення американського досвіду регулювання ринку цінних паперів дуже велике у всьому світі, і цей досвід обов'язково повинен бути прийнятий до уваги при розробці системи державного регулювання українського фондового ринку.

У Великобританії склалася інша практика державного регулювання фондового ринку. Він регулюється різними державними установами. Так Міністерство фінансів контролює виконання Закону про фінансові послуги, виконання фондовою біржею своїх функцій як офіційної установи, що займається лістингом цінних паперів. Банк Англії регулює та контролює ринок державних облігацій, ліцензує діяльність депозитарних установ, а також разом із Комісією з цінних паперів і ф'ючерсів ліцензує маркет – мейкерів, що здійснюють операції з державними цінними паперами. Рада з цінних паперів та інвестицій – спеціальний орган, який наділений повноваженнями щодо регулювання фондового ринку за рішенням Міністерства фінансів та ухвалою британського парламенту [3, с. 80-82].

Система регулювання ринку цінних паперів Німеччини складається з 4 рівнів: 1. Федеральні органи; 2. Органи біржового нагляду федеральних земель; 3. Комітети з контролю на фондових біржах; 4. Управління внутрішнього контролю комерційних банків та інших учасників ринку.

Традиційно регулювання фондового ринку у Німеччині було децентралізоване і здійснювалось спеціальними земельними органами. Нагляд за дотриманням правил поведінки на ринку цінних паперів, контроль інсайдерської торгівлі, перевірку дотримання обов'язків по розкриттю інформації і публікації матеріалів здійснює Федеральне відомство по нагляду за торгівлею цінними паперами.

В Україні на даний час використовується змішана модель регулювання ринку цінних паперів відповідними державними органами і саморегулівними організаціями. Державне регулювання здійснюється через прийняття законодавчих та інших нормативних актів, ліцензування і контроль за діяльністю даного ринку. За допомогою саморегулівних організацій держава контролює поведінку емітентів і посередників.

Враховуючи те, що Україна одним з пріоритетних напрямів економічної інтеграції розглядає вектор ЄС, то для розвитку ринку цінних паперів потрібно вивчити досвід країн ЄС, де міжнародна інтеграція державного регулювання економічних процесів виявилася найбільш чіткою і послідовною.

Таким чином, з огляду на сучасний стан ринку цінних паперів в Україні можна зазначити, що для доведення його до ефективного рівня, варто сформувати систему пруденційного нагляду відповідно до норм ЄС. Тобто, слід створити таку законодавчу базу, складовими елементами якої стало б нове покоління взаємозв'язаних і узгоджених законодавчих актів, вироблених на засадах сучасних міжнародних стандартів та з врахуванням принципів правових систем ЄС, які були б спроможні регулювати більшість суттєво важливих аспектів ринку цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» від 30 жовтня 1996 р. № 475/96-ВР.

2. Регіональний ринок цінних паперів: особливості, проблеми та перспективи. Посібник / За ред. Т.Б. Бердникова. – М.: Віта-Пресс, 2010. – 175 с.

3. Ромашко О.Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2011. – 240 с.

4. Баула О.В. Регулювання ринку цінних паперів: світова практика та вітчизняні реалії / О.В. Баула, Л.І. Дудко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2011_15/15-34.pdf.

Лемішко А.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Філатов С.А., кандидат технічних наук, доцент

Управління витратами ресурсів в ланцюгу поставок виробничого підприємства

У тезах аналізується управління витратами ресурсів в ланцюгу поставок виробничого підприємства, надаються рекомендації щодо його удосконалення.

Ефективна організація і управління ланцюгом поставок справляє визначальний вплив на темпи і пропорції економічного розвитку національної економіки. Реалізуючи функції розподілу та обміну, сформовані ланцюга постачань визначають динаміку товарно-матеріальних, інформаційних, фінансових і інших потоків у процесі відтворення. Логістика сприяє вирішенню проблеми оптимізації матеріальних потоків по всьому ланцюгу постачань в цілому. Інтегрований інструментарій логістики спрямований на максимізацію якісних і кількісних характеристик усіх елементів схеми поставок. Він орієнтує на такий підхід, при якому потреби ринку трансформуються в план і стратегію виробництва, пов'язуючи його зі стратегією і планом закупівель.

Логістичний ланцюг компанії включає географічно розподілені об'єкти, де купуються, перетворюються, зберігаються або продаються сировину, незавершена і готова продукція, і канали розподілу, що з'єднують ці об'єкти, по яких переміщається продукція. Сучасні ланцюга постачань – складна система, що складається з різних об'єктів, тобто або заводів з можливостями розподілу, або розподільних центрів з можливостями фізичного перетворення продукції. (1, с. 46)

У широкому значенні матеріальні ресурси – це запаси, які зберігають для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Класифікація матеріальних ресурсів на промисловому підприємстві може здійснюватися за такими критеріями: за способом використання та призначенням, за роллю у виробничому процесі, за місцезнаходженням, за технічними ознаками.

Авторський колектив під керівництвом д.е.н., проф. Градова А.П [4, с 82] стверджує, щодо складу виробничої системи (ВС) будь-якого рівня ієрархії (підприємство, цех, ділянка, робоче місце) традиційно включають наступні ресурси: 1. Технічні ресурси (особливості виробничого устаткування, інвентарю, основних і допоміжних матеріалів і т. п.). 2. Технологічні ресурси (динамічність методів технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові заділи й ін.). 3. Кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхня здатність адаптуватися до зміни цілей ВС). 4. Просторові ресурси (характер виробничих приміщень, території підприємства, комунікацій, можливість розширення й ін.). 5. Ресурси організаційної структури системи управління (характері гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів і т.п.). 6. Інформаційні ресурси (характер розташовуваної інформації про саму ВС і зовнішнє середовище, можливість її розширення і підвищення вірогідності і т.п.). 7. Фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній та ін.).

На процес використання матеріалів впливає багато факторів. Наведемо основні з них [3, с. 49]: тип виробництва (масове, велико-, малосерійне і одиничне); об'єм виробництва; ступінь регламентації виробничого процесу, перш за все в частині вимог до предметів праці – від їх вихідного стану до готової продукції; тривалість виробничого циклу, що визначає об'єми незавершеного виробництва; номенклатура (асортимент) продукції, що випускається або виконуваних робіт, тобто ступінь багатономенклатурності програми; гнучкість виробництва, тобто спроможність виробництва до швидкої переналадки для випуску нових видів продукції; вид продукції або робіт з точки зору їх складності, енерго-, матеріало- і наукоємності; рівень завершеності продукції, що виготовляється; рівень надійності продукції, що виготовляється (визначає затрати на матеріали в процесі їх експлуатації); характеристика технологічних процесів з точки зору їх прогресивності, екологічної чистоти, безвідходності.

Мета управління ресурсами – знизити тривалість виробничого і лише операційного циклу, зменшити поточні видатки їх збереження, визволити з поточного господарського обороту частина фінансових коштів, реінвестуючи їх інші активи.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат по їх видах, місцях і носіях при постійному контролі і стимулюванні їх зменшення. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний і організаційний аспекти. Вона включає наступні функціональні підсистеми:

1. пошук і виявлення чинників економії ресурсів;
2. нормування витрат ресурсів;
3. планування витрат ресурсів по їх видах;
4. облік і аналіз витрат ресурсів;
5. стимулювання економії ресурсів і зниження їх витрати.

Для ефективного управління матеріальними ресурсами підприємства рекомендується:

Створити відділ логістики, який буде поєднаний з відділом постачання, цей відділ має складатись з трьох працівників відповідної освіти та підпорядковуватись начальнику відділу постачання.

Дослідити постачальників і виявити максимально ефективних для даного підприємства, можливо відмовитись від постачальників, рейтинг яких низький.

Створити якнайбільше регіональних торгівельних представництв.

Провадити ефективну операційну систему виробництва.

Проводити постійні заходи по зниженню логістичних витрат.

Намагатись виходити на ринки країн СНД та Балтії, зокрема Росії та Литви; також при отриманні позитивного результату цієї діяльності залучати іноземних постачальників, в яких якість продукції вища.

Провести переобладнання складів для кращого зберігання продукції.

Переглянути кадрову політику та склад технічних працівників підприємства для органічного функціонування системи матеріально-технічного забезпечення, тобто керівники цехів та виробничих ділянок мають бути обізнані в нових принципах роботи операційної системи виробництва.

Створити групу для проведення функціонально-вартісного аналізу ефективності системи управління матеріальними ресурсами підприємства [5, с. 28].

Список використаних джерел:

1. Афанасєва І.І. Оперативний економічний аналіз використання виробничих запасів // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №1 (59). – С. 10-13.

2. Воробйов Ю.М., Холод Б.І. Управління ресурсами підприємства. Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2009. – 288 с.

3. Гаджинский А. М. Логістика: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – 9-е изд., перераб. і доп. – М.: Видавничо-торгова корпорація «Дашков і Ко», 2004.

4. Градов А.П. Економіка підприємства. Стратегічний потенціал підприємства. Навчальний посібник. Спб.: Видавництво СПбГПУ, 2002.

5. Радіонов А. Р., Радіонов Р. А. Логістика: Нормування збутових запасів і оборотних коштів підприємства: Учеб. посібник. – М.: Справа, 2002.

6. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності субєктів господарювання: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 323 с.

7. Основи логістики: Учеб. посібник / За ред. Л. Б. Миротина і В. И. Сергєєва. – М.: ИНФРА – М, 2000.

Літвікова М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Оцінка вартості банківського бізнесу: зарубіжний досвід

Вивчається зарубіжний досвід оцінки вартості банківського бізнесу та розглядаються можливості його використання в комерційних банках України.

Ключове місце в процесі фінансиалізації належить банківським установам як переважаючому типу фінансових посередників у світовому масштабі з інституційного погляду та похідним фінансовим інструментам (ПФІ) як найбільш розповсюдженому у вартісному виразі на світових фінансових ринках класу з інструментального погляду. Безпрецедентне зростання обсягів використання ПФІ за останні роки стало не тільки однією з найважливіших рис фінансиалізації світового економічного простору, а й одним з найприбутковіших видів інвестиційного банківського бізнесу.

Глобалізована банківська система характеризується значною відкритістю і тісними зв'язками між фінансовими інститутами переважно розвинених країн світу; відповідно початок кризи subprime в економіці США змусив і європейські, японські та інші банки переглянути структури та вартість своїх капіталів. Особливо негативні тенденції позначилися на фінансовій стійкості та платоспроможності спеціалізованих інвестиційних банків, які з урахуванням особливостей побудов американської і європейської фінансових систем, зосереджені переважним чином в США.

Крім того, активізувалися процеси переоцінки вартості банківського бізнесу, злиттів і поглинань в банківській сфері у зв'язку із залученням проблемними банками стратегічних інвесторів, їх націоналізації. Самі по собі ПФІ втілюють сприятливі для зростання вартості бізнесу переваги, до веде нечисленними аналітичними дослідженнями. Так, використання ПФІ як інструментів хеджування позитивно впливає на зменшення волатильності грошових потоків банку, зниження його ризиків (валютного, процентного, ринкового та ін.), підвищує рівень операційного та фінансового важелів (левериджу), сприяє зростанню доходів та капіталізації.

Зростання масштабів застосування зарубіжними банками ПФІ у своїй практиці стало наслідком декількох передумов, зокрема:

а) щодо інвестиційних операцій:

• зниження маржі від традиційних кредитних і депозитних операцій банків, що негативно позначалось на нормативних вимогах щодо достатності їх капіталу;

• перегулювання банківської системи США (відміна закону Гласа-Стігала в 1999 р. і прийняття закону Гремма-Ліча-Блайлів 2000 р.) та лібералізація руху капіталів у світовій фінансовій системі загалом;

• бурхливий розвиток фінансової (банківської) інженерії, що ознаменувався розробкою формули оцінки опціонів Блека-Шоулза у1973 р. та створенням теоретичного підґрунтя для оцінки ПФІ;

б) щодо хеджувальних операцій:

• посилення волатильності на світових фінансових ринках внаслідок краху Бреттон-Вудської валютної системи і переходу від фіксованих до плаваючих валютних курсів, азіатської кризи наприкінці 1990-х рр.

Зупинимося на окремих передумовах. Дерегулювання банківської системи США стало рушійним поштовхом до розвитку найбільших у світі американських інвестбанків та американської моделі банківського бізнесу. Розмежування банківської справи на комерційну та інвестиційну було встановлено 1933 р. законом Гласса-Стігалла як відповідь на спекулятивні операції американських банків на ринку цінних паперів, що стали одним з факторів початку Великої депресії в 1929 р. У свою чергу, банки до 2000 р. намагались скасувати цей закон і в результаті ультиматуму Chase Manhattan про самоліквідацію у випадку заборони регулятивними органами його злиття з J.P. Morgan був прийнятий закон Гремма-Ліча-Блайлі,що дозволив консолідацію інвестбанків і традиційних фінансових установ, хоча й зберіг ряд обмежень з недопущення конфлікту інтересів учасниками традиційних депозитних і кредитних операцій та інвестиційних операцій. Одночасно з'являються нові підрозділи в банківських холдингах (вперше в Salomon Brothers), що почали займатися торгівлею за рахунок власних коштів, а самі банківські установи почали перетворюватись на фінансові супермаркети. Внаслідок цих змін активізувалась спекулятивна діяльність банків на фінансових ринках, особливо на ринках високоризикових і високодохідних ПФІ. У порівнянні із зростанням доходів і капіталу банківської сфери зростання обсягів торгівлі ПФІ, що сконцентрована на позабіржовому ринку, є набагато більшим і у вартісному вираженні значно перевищує розмір світового ВВП.

З у рахуванням впливу світової фінансової кризи та широкого розповсюдження ПФІ у діяльності зарубіжних банківських установ особливості оцінки їх бізнесу в цих умовах наступні:

• де леверидж як процес, що характерний для тих ризикових банківських операцій на фінансових ринках, які безпосередньо здійснювалися за рахунок залучених, а не власних коштів з високим рівнем кредитного плеча;

• звуження масштабів інвестбанкінгу, націоналізація та універсалізація банків – згортання діяльності найбільших інвестиційних банків США та перекваліфікація їх у звичайні банки;

• перегляд облікових методик щодо визнання, оцінки, переоцінки,списання ПФІ, відображення їх поза банківським балансом і впливу цих інструментів на вимоги достатності капіталу, особливо з урахуванням неможливості достовірної оцінки унікальних ПФІ;

• перегляд критеріїв і процедур надання кредитних рейтингів та рейтингів інвестиційної привабливості з боку рейтингових агенцій як запорука формування достовірних очікувань інвесторів щодо оцінки вартості банківського бізнесу.

Державне фінансування проблемних банків в окремих випадках змінилося їх націоналізацією – позики під заставу банківського бізнесу призвели до зосередження багатьох банківських установ під управлінням держави або державних банків. Так, швейцарський інвестиційний банк UBS залучив державу як стратегічного інвестора – після конвертації облігацій UBS на суму в 5,2 млрд. дол. в акції держава стала власником 10% акцій банку. Уряд Великобританії викупив привілейовані акції на суму 5 млрд. фунтів стерлінгів та прості акції Royal Bank of Scotland на суму 15 млрд. фунтів стерлінгів. Окремі повноваження у проведенні операцій з проблемними банками надано найбільшим державним банкам Росії: Сбербанку, Внешторгбанку та Газпромбанку.

Проявом тенденції до універсалізації банків, зокрема американських, стала заява Goldman Sachs й Morgan Stanley 21 вересня 2008 р. про зміну свого статусу з інвестиційних банків у звичайні банки-холдинги. Варто відмітити, що в США регулятивні функції по відношенню до інвестиційних банків виконує тільки Комісія з цінних паперів та бірж (SEC); регулювання, і щонайголовніше – фінансову підтримку решти банківських холдингів, здійснює ФРС (Федеральна резервна система – FRS). Під час проведення реорганізації названі два банки з колишніх провідних банків фінансового ринку США, поступившись статусом незалежних інвестиційних банків і підпорядковуючись ФРС, Контролеру грошового обігу та Федеральній корпорації страхування депозитів, отримали доступ до надзвичайних кредитів ФРС на постійній основі. При розгортанні фінансової кризи професійними бухгалтерськими організаціями, Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку були надані рекомендації щодо так званої

практики "справедливої вартості" (fairvalue), що застосовується для оцінки ПФІ та інших фінансових інструментів не за первісною купівельною ціною або за "первісною вартістю", а за використанням поточної ринкової вартості.

Щодо перспектив розвитку механізмів оцінки банківського бізнесу і світової банківської системи в цілому у середньостроковій та довгостроковій перспективах варто відмітити декілька напрямів:

• посилення рівня контролю і банківського нагляду, особливо що стосується вимог адекватності капіталу банків їх ризикам, забезпечення ліквідності та ефективної системи ризик-менеджменту;

• сприяння прозорості, регульованості і підзвітності ринку ПФІ, особливо його позабіржової частини в умовах подальшого застосування цих інструментів як засобів ризик-менеджменту банків з метою хеджування;

• використання нових методів оцінки вартості банківського бізнесу, що повною мірою враховують діяльність банків на ринку ПФІ та після кризові можливості зі стратегічної перебудови і оновлення бізнесу – зокрема методу реальних опціонів;

• створення нової парадигми банківського бізнесу із концентрацією на ефективному використанні власного капіталу;

• реорганізація інвестиційного напрямку банківського бізнесу в бік консультативних послуг стосовно супроводження клієнтських угод по злиттю-поглинанню, первинного публічного розміщення їх акцій, і, відповідно, переорієнтація з високо ризикових для банків спекулятивних операцій.

У відповідь на розгортання негативних тенденцій, що загрожують стабільності глобальної банківської системи, Базельський комітет з банківського нагляду поряд із національними регулюючими органами розробляє нові посилені вимоги до функціонування банківських установ.

Ключовими елементами більш суворого регулювання стали:

• зростання вимог до регулятивного капіталу;

• посилення стандартів щодо банківської ліквідності;

• посилення системи ризик-менеджменту та прозорості обліку.

Таким чином, слід відмітити значний плив ПФІ в інвестиційних операціях банківських установ на розвиток глобальної банківської системи, механізм оцінки банківського бізнесу, особливо у контексті їх неналежного, спекулятивного використання, що певною мірою призвело до появи деструктивних явищ у світовій фінансовій системі.

Із значним рівнем впевненості на сьогодні можна говорити про перспективну перебудову банківської системи на засадах більше фективного ризик-менеджменту, адекватності банківського капіталу ризикам банківської діяльності, появи нових підходів до оцінки банківського бізнесу, посилення контрольованості операцій на ринках ПФІ, переосмислення ролі держави у регулюванні банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції : підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.

2. Банковское дело : учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Страховое товарищество РоСТо, 1992. – 428 с.

3. Банковское дело : справочное пособие / ред. Ю. А. Бабичевой. – М. : Экономика, 1994. – 397 с.

4. Банковское дело : учебник / ред. В. И. Колесникова, Л. П. Кроливецкой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 480 с.

5. Банковское дело: стратегическое руководство / ред. В. Платонова, М. Хиггинса. – М. :Консалтбанкир, 2001. – 181 с.

6. Барлтроп Д. МакНотон. Организация работы в банках : в 2-х томах / Барлтроп Д. МакНотон ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2002. – Т. 2., 256 с.

7. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься ; пер. с англ. / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. – 208 с.

Мачульська А.Ф.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Банківська система України в умовах євроінтеграції

В тезах розглянуто банківську систему України як складову економічної системи держави в умовах євроінтеграції. Визначено основні напрями євроінтеграції банкіської системи України.

Євроінтеграційні наміри України вносять зміни у розвиток економіки, зокрема у фінансову сферу держави, а саме в банківську систему, як складову цієї сфери.

Банківська система України – це складова економічної системи держави.

Сьогодні банківська система України – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку.[1, с. 36-37]

Для процесу адаптації української банківської системи до європейських стандартів Україна потребує перехідного періоду. У зв'язку з цим виникає питання визначення послідовності запровадження змін у банківське регулювання.

Вирішення цього завдання передбачає вивчення, дослідження особливостей функціонування банківських систем країн ЄС.

Банківська система країн ЄС базується на основі правил Базельського комітету з питань банківського нагляду. На даному етапі в ЄС запроваджуються Треті правила цього Комітету (Базель-III), які з'явилися як відповідь на світову фінансово-економічну кризу (прийняті у грудні 2010 року).[2]

На шляху євроінтеграції українській банківській системі треба вирішувати низку проблем, таких як:

1) значні зовнішні зобов'язання України;

2) значну частку проблемних кредитів і великі відрахування до резервів;

3) дисбаланси у валютній структурі, що утруднює підтримання належного рівня ліквідності в банківській системі та живить валютні ризики;

4) недосконалий ризик-менеджмент;

5) високу вартість залучених ресурсів за недостатнього обсягу внутрішніх заощаджень для кредитування вітчизняної економіки;

6) вузьке коло надійних і кредитоспроможних позичальників.

Отже, основними напрямками інтеграції банківської системи України до Європейського Союзу та заходами щодо їх практичної реалізації повинні бути наступні, а саме:

1. Забезпечення стабільності та підвищення конкурентоспроможності української банківської системи на міжнародних ринках банківських послуг.

2. Розробка механізму попередження та зниження ризиків, що можуть бути додатково привнесені до вітчизняної банківської системи у зв'язку з розширенням євроінтеграційних процесів, та інструментів його реалізації. Унеможливлення прояву кризових явищ при інтеграції банківського сектору до європейського співтовариства.

3. Продовження діалогу із регуляторами банківської діяльності з країн ЄС.

4. Забезпечення економічного суверенітету України в умовах посилення інтеграції з країнами ЄС.

5. Гармонізація інтересів України та її банківського сектору з інтересами країн ЄС в процесі посилення інтеграційних процесів в економіці та банківському секторі.

Список використаних джерел:

1. *Коваленко В. В*. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч.-метод. посіб. / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 138 с.

2. "Щодо інтеграції банківської системи України до банківської системи Європейського Союзу". Аналітична записка // [Електронний ресурс]= Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Режим доступу : http://www.niss.gov.ua

Мельник А.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Оцінка кредитоспроможності підприємства в умовах євроінтеграції банківської системи України

Розглянуто актуальне питання, пов'язане із оцінкою кредитоспроможності підприємства; досліджені методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання в Україні та в країнах-членах ЄС.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в сучасних умовах господарювання фінансовий сектор України характеризується значним збільшенням ролі банків в економіці. Обмеженість власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання призводить до виникнення кредитних відносин із банківськими установами. При цьому кредитні операції повинні враховувати інтереси банку та позичальника. Так, позичальнику треба чітко уявити вимоги, які висуватиме банк. Банківській установі, в свою чергу, необхідно правильно, об'єктивно та максимально точно визначити кредитоспроможність суб'єкта господарювання для запобігання ризику неповернення кредиту. Створення та функціонування сучасної банківської системи, яка б відповідала потребам євроінтеграційного розвитку країни, є одним із найбільш важливих питань подальшого реформування національної економіки. Доведено, що рівень міжнародної довіри до країни залежить від стабільної банківської діяльності в цій країні.

Питанням оцінки кредитоспроможності позичальника та різних його методик присвячені праці таких вітчизняних вчених, як Н. Тарасенко, В. Вітлинського, О. Пернарівського, Я. Чайковського, О. Терещенка, А. Мороза, І.Бланка, В. Галасюка, В. Галасюка, О. Дзюблюка, В. А. Поддєрьогіна, С. Фролова. Значний внесок у розробку питань оцінки кредитоспроможності позичальників банків зробили закордонні вчені Е. Альтман, А. Бітті, К. Бюлер, Е. Ваухем, Д. Гелей, Ф.Захер, М. Слау, О. Лаврушин, Д. Єндовицький, І. Бочарова, Р. Фатхутдінов, В. Шеремет та інші.

Мета дослідження полягає в аналізі існуючих методик оцінки кредитоспроможності підприємства в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

На даний момент часу є кілька варіантів визначення поняття «кредитоспроможність». Так деякі економісти визначають кредитоспроможність як здатність позичальника в повному обсязі і у визначений договором кредиту термін погасити свій борг за кредитом. Інші економісти вважають, що кредитоспроможність позичальника – це лише здатність, але й готовність боржника в повному обсязі і у визначений договором строк погасити свій борг. Другого визначення дотримуються в банківській практиці на Заході, що припускає оцінку creditworthy, що позначає визначення, наскільки позичальник "гідний" позики [3, с.48].

Кредитоспроможність визначають з метою оцінки потенційного кредитоотримувача до прийняття рішення про можливість кредитування та його умов. Метою оцінки кредитоспроможності є попередження або максимальне зменшення кредитного ризику, який пов'язаний з кредитуванням клієнта банку.

У перші роки незалежності більшість українських банків використовували спрощену систему аналізу кредитоспроможності лише на основі чотирьох показників – трьох коефіцієнтів ліквідності та коефіцієнта забезпеченості власними обіговими коштами. Причому особлива

увага приділялася коефіцієнту абсолютної ліквідності. Інші методики складалися з кількох аналітичних блоків: аналізу фінансового стану, оцінки кредитної історії та об'єктивних факторів, оборотів за рахунками тощо[1, с. 55].

Загальною негативною рисою таких методик визначення класу надійності позичальника українськими банками було набагато менше врахування показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, ніж об'єктивних факторів кредитоспроможності. Можна зазначити, що у системах оцінки кредитоспроможності позичальників загалом переважав інтуїтивний підхід.

На сьогодні в банках України є доволі широкий спектр методик визначення кредитоспроможності позичальника. Кредитоспроможність позичальників за даними методиками визначається за комплексно-бальною системою. Загальні показники за кількістю балів прирівнюються до таких якісних показників роботи підприємства, як рентабельність виробництва, коефіцієнти ліквідності, а в деяких випадках за балами навіть перевищують якісні показники. Таким чином, вітчизняні банки застосовують комплексно-рейтингові методики оцінки позичальників. Привертає увагу їхній "емпіричний" характер, недостатня теоретико-методологічна напрацьованість, слабке використання математичного апарату. Система відбору суб'єктів кредитування, за якою нині працює більшість банківських установ, у багатьох випадках далека від досконалості [4, с. 13].

Євроінтеграція вітчизняної банківської системи та світові тенденції глобалізації економіки вимагають внесення певних змін у процес оцінки кредитоспроможності позичальника, що стосуються, насамперед, впровадження в банківську практику рейтингів позичальника: внутрішнього кредитного рейтингу, рейтингу наданого забезпечення, рейтингу інших параметрів кредитної угоди.

У процесі оцінки позичальників банками України значною мірою доцільно використовувати методики, які застосовують зарубіжні банківські установи. Сучасні підходи до методики аналізу кредитоспроможності позичальників у банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Методи і моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, які застосовують зарубіжні банківські установи, можна прокласифікувати так:

- класифікаційні (статистичні методи оцінки), до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств, що базуються на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі;
- моделі комплексного аналізу на основі «напівемпіричних» методологій, тобто, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: «правила шести С», CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.[2, с. 57].

За останні десятиріччя у банках ЄС розробляють методи оцінки якості потенційних позичальників за допомогою різного роду класифікаційних (статистичних) моделей. Їхня мета – виробити стандартні підходи для об'єктивної характеристики позичальників, знайти кількісні критерії для поділу майбутніх клієнтів на основі наданих ними матеріалів на надійних і ненадійних – тих, які підпадають під ризик банкрутства, й тих, для кого небезпека банкрутства малоймовірна.

Рейтингові (бальні) системи оцінки створюють банки на основі емпіричного підходу з використанням регресійного математичного або факторного аналізу. Ці системи використовують історичні дані про банківські «добрі», «надійні» та «неблагополучні» позики й дають змогу визначити критеріальний рівень оцінки позичальників.

Показник рейтингової оцінки може бути надійним критерієм порівняльної оцінки діяльності різних підприємств та їхніх підрозділів, конкурентоспроможності їхньої продукції, показником ефективності прийнятих раніше управлінських рішень, основою вибору можливих варіантів розвитку виробництва, критерієм інвестиційної привабливості різних господарських об'єктів, помічником у виборі банківською установою надійного ділового партнера. Тому його розрахунок варто виділити в окрему ланку аналітичної роботи. Перевагою рейтингової (баль-

ної) моделі є її простота: достатньо розрахувати фінансові коефіцієнти та зважити їх, щоб визначити клас позичальника.

Модифікацією рейтингової оцінки є кредитний скоринг (credit scoring) – технічний прийом, який доволі широко застосовують у банках ЄС. Його можна використовувати для оцінки вже наданого кредиту, тобто ступеня ймовірності порушення фірмою умов кредитного договору, і для відбору потенційних позичальників. Скоринг може бути застосований як для ділових підприємств, так і для індивідуальних позичальників [5, с. 11].

Таким чином, у зарубіжній банківській діяльності при розгляді питання про кредитоспроможність клієнта комплексно аналізують такі не порівнювані категорії, як економічні інтереси банку, гарантії повернення кредиту, а також людські якості керівного складу підприємства-боржника. В усіх системах використовують спільні елементи, але, з іншого боку, є й суттєві відмінності. Системи характеристик кредитоспроможності клієнтів, які використовують зарубіжні банківські установи, містять значно більший перелік ознак, ніж визначений Національним банком України. Але, по суті, ці системи дуже схожі – різні їх назви значною мірою визначені різною послідовністю розгляду цих ознак.

Список використаних джерел:

1. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників. Що оцінюємо? / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2014. – № 5. – С. 54–56.

2. Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2014. – № 9 – С. 54–57.

3. Грачов В.І. Класифікація ризиків та управління ними / В.І. Грачов, Т.П. Коюда // Фінанси України. – 2013. – № 10. – 140 с.

4. Едронова В.Н. Модели анализа кредитоспособности заемщиков / В.Н. Едронова, С.Ю. Хасянова // Финансы и кредит. – 2012. – № 6 (96). – С. 9 –15.

5. Олійник О.О. Оцінка кредитоспроможності позичальника при довгостроковому банківському кредитуванні / О.О. Олійник // Економіка, фінанси, право. – 2013. – №8. – С. 10-13.

Мешкова Т.Ю.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шапоренко О.І., доктор наук з державного управління, професор

Стратегія виходу українських підприємств на міжнародні ринки цінних паперів

Здійснено аналіз міжнародних ринків цінних паперів, досліджено шляхи виходу українських підприємств на міжнародні фондові біржі.

Основною тенденцією сучасного фінансового розвитку є зменшення ролі банківського сектора як механізму перерозподілу фінансових ресурсів на національному й міжнародному рівнях і відповідне посилення інвестиційної та позичкової діяльності на ринках цінних паперів. Через це останніми роками серед основних сегментів світового фінансового ринку провідне місце посіли міжнародні ринки цінних паперів. Завдяки стрімким перетворенням на ринках цінних паперів саме вони почали відігравати і роль головного структуроутворювального чинника розвитку світових фінансів.

Становлення ринкових відносин, що на сучасному етапі виступає головним фактором стабілізації та піднесення економіки незалежної України, передбачає як першочерговий захід оздоровлення фінансової системи. Одним з шляхів досягнення цієї мети є створення ринку цінних паперів. Дійовий фондовий ринок виконує функції переміщення капіталу від інвесторів до виробництва, визначення ефективності використання фінансових ресурсів в окремих секторах економіки, перебігу капіталу з однієї галузі в інші тощо.

У такому плані формування та розвиток ринку цінних паперів являє собою об'єктивний процес. Наскільки успішно він буде здійснюватись, наскільки стабільно складатиметься інфраструктура фондового ринку, настільки можна сподіватися на розширення ринкових відносин взагалі, зростання виробництва, покращання добробуту народу.

Не менш важливим є застосування передового досвіду країн з розвинутою ринковою економікою стосовно регулювання фінансового ринку. Оскільки обіг цінних паперів у країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою має розвинуте правове регулювання. Так, наприклад, у США діють федеральні закони про цінні папери ще з 1933 року. У всіх штатах існує закон, який встановлює державний контроль за обігом цінних паперів, – він отримав назву « закон голубого неба « . І ним захищаються права власника від спекуляцій, коли покупцеві не пропонують ніякої реальної цінності. Окрім того держава створює спеціальні органи, які контролюють обіг цінних паперів. Якщо ж поглянути на стан справ в Україні, то стає зрозумілим, що інвестори, які б хотіли оперувати на ринку цінних паперів, не можуть цього зробити внаслідок недосконалості законодавчих нормативів, які регулюють фінансовий ринок.

Зближення існуючого і майбутнього законодавства України з міжнародними нормами є важливими умовами досягнення привабливості ринків цінних паперів України для інвесторів. Ґрунтовного осмислення стратегії європейської інтеграції України можливо досягти на основі вивчення конкретних європейських і міжнародних норм. Цей шлях має забезпечити реальну можливість інтеграції українського ринку цінних паперів у міжнародні ринки.

Поняття публічних акціонерних товариств та приватних акціонерних товариств відповідно до українського законодавства відрізняються від поняття ринкових та неринкових компаній відповідно до Європейського законодавства.

Звідси витікають розбіжності в підходах до регулювання діяльності ринкових та неринкових компаній. З метою імплементації Європейського законодавства, пропонується переглянути підходи до визначення типів акціонерних товариств та механізми регулювання їхньої діяльності.

Крім того, є необхідним запровадження спрощеної процедури реєстрації випуску акцій акціонерних компаній, які складаються не більше як з одного акціонера.

Незначною залишається інтеграція національного фондового ринку до міжнародних ринків капіталу. Прикладом може слугувати процедура залучення інвестиційних ресурсів з цих ринків українськими споживачами, яка полягає у випуску та розміщенні фінансових інструментів, базовими активами яких є українські активи. Безпосередньому виходу українських емітентів на міжнародні ринки капіталу, а також активній участі іноземних інвесторів у національному ринку заважає низка правових, ринкових та технологічних складнощів.

Проблемою є відсутність достатньої пропозиції інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризикованості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначним обсягом інвестиційного капіталу.

Незацікавленість потенційних інвесторів придбавати акції вітчизняних публічних (ринкових) компаній пов'язана з низьким рівнем корпоративного управління, недостатнім рівнем розкриття інформації про діяльність таких підприємств, відсутністю прийнятної дивідендної політики, невизначеністю власної бізнес-стратегії тощо. Існуючий попит на акції інвестиційно-привабливих підприємств, які частково або повністю належать державі, не задовольняється через вкрай невелику кількість акцій таких підприємств у вільному обігу. Спостерігається (певною мірою, штучний, але жорсткий) розподіл фінансових інститутів на інвесторів тільки в акцій або тільки в облігації. І цей розподіл не на користь ринку.

Список використаних джерел:

1. Головко О. П. Международный рынок ценных бумаг. Киев, 2003. – 234 с.
2. Губський Б.В. Біржові технології ринку. – Київ, 2007. – 114 с.
3. Хоружий Сергій Гаврилович. Проблеми ринку цінних паперів, http://www.horuz.narod.ru/

Недобитюк Г.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Філатов С.А., доцент, кандидат технічних наук

Управління адаптацією логістичної системи виробничого підприємства до змін зовнішнього середовища

У тезах аналізується управління адаптацією логістичної системи (ЛС) виробничого підприємства до змін зовнішнього середовища та обґрунтування необхідності перетворення логістичних систем у більш «прозорі» для збільшення їх можливостей адаптуватися до роботи у глобальних умовах.

Логістичні системи в сучасних умовах глобалізації економіки ускладнюються, стають більше динамічними, вагомими, зростає їх вплив на результати діяльності підприємства. Ці властивості сприяють виникненню серйозних проблем під час планування логістики та контролю за нею. Звичайні підходи до управління та контролю часто обмежені у своїй ефективності, через те, що в полі зору постійно має перебувати велика кількість об'єктів та процесів [1, с.86].

Питанням дослідження логістичної системи приділяли увагу багато вчених: Т.В. Алесінська, І.А. Бланк, Л. Б. Міротін, О.А. Митько, С.М. Дімарчук, М.А. Окландер, Г.А. Семенов, М.Г. Гиря та інші.

Глобалізація економіки є багатогранним процесом, основними рушійними силами якого є революційні зміни в інформаційних технологіях, зростання якості інфраструктурного забезпечення промисловості, лібералізація міжнародних зв'язків. Фактори, що зазначались вище, мають суттєвий вплив на всі без винятку галузі, а особливо ті, що займаються науково-технологічним складним виробництвом [5, с.128].

Логістична система повинна вибудовуватись таким чином, щоб її можна було вважати абсолютно прозорою, це є одним із рушійних факторів трансформації структури підприємства в межах організації та щодо зовнішніх партнерів. Прозорість ЛС надзвичайно важлива для підприємств, що працюють у міжнародному просторі, адже будь-які затримки або навіть відсутність чи неповнота інформації щодо місця перебування чи умов постачання певних ресурсів можуть завдати серйозної шкоди виробничо-збутовому процесу. Прозорість забезпечується існуванням можливості моніторингу основних параметрів переміщення об'єктів у режимі реального часу з метою обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

Забезпечення прозорості ЛС означає вимірювання та контроль показників ефективності системи в чотирьох аспектах [5, с.129]:

1. Швидкість, тобто можливість змінювати процеси ланцюжка, їх цілі, учасників, матеріальне наповнення з мінімальною часовою затримкою.

2. Стійкість – здатність протистояти невідомим або неконтрольованим подіям.

3. Надійність – спроможність забезпечувати достатній рівень якості, своєчасності, економічності.

4. Чутливість – здатність адаптовуватися до змін в оточенні, включаючи зміни попиту, правил конкурентної боротьби та інших факторів, що мають вплив на діяльність підприємства.

Аналіз вітчизняних та іноземних виробничих підприємств показує, що деякі з них формують або вже сформували так званий «прозорий ланцюжок поставок» не усвідомлюючи цього.

Проте, для того щоб організації проходили цей шлях швидше, варто узагальнити необхідні кроки для зростання прозорості логістичних систем та систематизувати їх порядок [2].

Отже, на першому етапі основна увага має приділятися забезпеченню оперативного рівня прозорості процесів відвантаження та чотирьом аспектам, які зазначені вище [5, с.130]:.

Другий етап фокусується на забезпеченні можливості моніторингу стану логістичного об'єкта в будь-якій точці ЛС. На цьому етапі необхідна розробка та впровадження автоматизованої системи аналітики та звітності, яка була би здатна формувати наскрізну базу даних.

На третьому етапі передбачається розробка алгоритмів прогнозування потенційних проблем і генерація проактивних заходів.

Ці етапи можливо пройти, забезпечивши існування таких операцій [4, с.89]:

1. Створити так званий «інформаційний центр», який буде об`єднувати в собі ключову інформацію як у межах, так і за межами підприємства стосовно операцій замовлення, відвантаження, інвентаризації за допомогою систем планування EPR, TMS, WMS.

2. Контроль за логістичними партнерами за спеціально розробленими підприємством основними індикаторами, які комплексно відображають особливості та якість їх роботи.

3. Диверсифікація ризиків шляхом перенесення частини відповідальності на партнерів по окремих операціях.

Ці заходи дозволяють підприємству об'єктивно та комплексно оцінювати стан ресурсів, каналів руху ресурсів, а також вчасно виявляти й усувати недоліки в роботі усієї логістичної системи [4, с.91].

Отже, можна зробити висновки, що глобалізація сьогодні відкриває нові можливості логістичної оптимізації розміщення виробництва. Розвиток міжнародної торгівлі відкрив доступ до дешевших ресурсів – сировини, комплектуючих, що дозволяє оптимізувати матеріальні та фінансові потоки виробників у логістичному аспекті. У зв'язку з цим логістичне спрямування управління ресурсними потоками виробничого підприємства є пріоритетним у напрямі зростання ступеня його адаптованості до роботи у сучасних глобальних умовах.

Список використаних джерел:

1. Маркович І. Оцінювання рівня адаптованості промислового підприємства до роботи в глобальних умовах / І. Маркович // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 4 (33). – С. 86-93.

2. Мелих О.В. Відмінність контролінгу від інших підсистем прийняття управлінських рішень на підприємстві / О.В. Мелих. – К.: Магістеріум. – Вип. 35. Економічні студії, 2009. – 5 с.

3. Управління процесами в транспортних логістичних системах: навч. посібник / В.М. Бєляєв, Л.Б. Миротин, А.Г. Некрасов, А.К. Покровський; під заг. ред. А.Г. Некрасова; МАДИ. – М., 2011. – 127 с.

4. Некрасов А.Г. основи менеджменту безпеки ланцюгів поставок: навч. посібник / А.Г. Некрасов; МАДИ. – М., 2011. – 130 с.

5. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи: Навч.посібник. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.

Новицька І.П.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шапоренко О.І., доктор наук з державного управління, професор

Підвищення ефективності управління експортно-імпортною діяльністю на промислових підприємствах

Здійснено аналіз експортно-імпортних операцій на рівні підприємства, досліджено шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств.

В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством. Розв'язання завдання створення ефективної й конкурентоспроможної системи управління – це побудова системи електронного бізнесу, яка охоплює всі аспекти управління інформаційними потоками підприємства та дозволяє керівництву підприємства в повному обсязі контролювати матеріальні та фінансові ресурси, їх зміни та рух.

Проблеми поліпшення організації і підвищення ефективності експортно-імпортних операцій досліджували такі вчені-економісти, як Янковський Е.А., Стровський Л.Е., Казанцев С.К., Макогон Ю.В., Кравченко В.А., Кравцова В.В, Мамутов В.К., Чувпило О.О., Новицький В.Е. та інші.

Ефективність організації експортно-імпортних операцій залежить від функціонування підприємства в цілому. Так організація експортних операцій залежить від кваліфікації менеджера з продаж, від обраної маркетингової політики, від діяльності агентів з пошуку ринків збуту, від якості продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення. Ефективність імпортних операцій залежить від правильності вибору постачальників, від якості сировини, від його ціни, від сроків поставки та їх безперервності, від потреби виробництва у сировині, від виконання обов'язків з постачання сировини (з боку постачальників) й з оплати (з боку пыдприємства), від ефективності роботи митного відділу, від транспортного забезпечення [1. с.78].

Відділ маркетингу вивчає ринок, смаки й переваги, асортимент продукції, споживачів, пропозицію продукції конкурентами, вивчає відношення споживачів до торгової марки підприємства. Потім необхідна інформація щодо обсягу продукції та асортименту передається до планово-економічного та виробничого відділів, де складається калькуляція витрат й планова потреба у сировині, матеріалах, робочий силі. Планова потреба у сировині передається до дирекції з матеріальних ресурсів. Реалізацією виробленої сировини займається дирекція з продажу. Експортний відділ шукає ринки збуту за кордоном для її продажу. Рекламою продукції займається маркетинговий відділ, стимулюванням продажу – відділ регулювання збутом. Розрахунками с постачальниками керує бухгалтерія. Грошові кошти надходять на рахунок підприємства після реалізації продукції. Ефективність експортно-імпортних операцій залежатиме також від кваліфікації спеціалістів відповідних відділів, від ступеня виконання наданих їм функцій [2, с.38].

Серед проблем організації експортно-імпортної діяльності, які характерні підприємству, що досліджується, були виділені наступні:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів, уніфікація нормативно-довідкової інформації (наприклад, відділ

маркетингу досліджує ринок й предоставляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту невзмозі реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу.

5. Великий обсяг "ручної" праці при передачі даних, необхідність сінхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах.

На сьогоднішній день існує достатньо багато якісних рішень задач управління ресурсами підприємства: фінансовими, матеріальними, людськими. Можливі шляхи удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосовування засобів страхування валютних ризиків. Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак, терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без збоїв. Бажано, щоб термін с плати після реалізації продукції був щонайменший, тоді буде меншою дебіторська заборгованість й період обіговості грошових коштів, тому завданням експортного відділу є заключення контрактів з умовами сплати, які вигідні для підприємства. Якщо гроші будуть своєчасно поступати на рахунок підприємства, то відділ зовнішніх закупок зможе своєчасно здійснювати розрахунки з постачальниками, та ризик втрати вигідних постачальників буде мінімальним. Завдання наступного рівня – це управління взаємодіями між партнерами по бізнесу – постачальниками, покупцями, сервісними компаніями на основі: аналізу й оптимізації інтегрованих ланцюгів поставок; інтеграції додатків (інформаційних систем).

Список використаних джерел:

1. Дроздова Г.М. Менеджмент ЗЕД підприємства: Навч. посіб. – К: КНЕУ, 2002. – 172 с.

2. Кириченко О.А. Менеджмент ЗЕД: Навч. посіб. – К: "Знання-прес", 2002. – 384 с.

3. Макогон Ю.В. Кравченко В.А. Кравцова В.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. Донецк, 2004. – 160 с.

4. Саллі В.І., Грифонова О.В., Швець Л.В., Основи ЗЕД: Навч. посіб. – К: ВД "Професіонал". – 2003. – 176 с.

Олійник Д.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Пилипенко О.О., к.е.н., доцент

Зарубіжний досвід організації процесу кредитування

Вивчається зарубіжний досвід кредитування юридичних і фізичних осіб та розглядаються можливості його використання в комерційних банках України.

Актуальністю теми є те, що у більшості країн світу кредитори (банки, фінансові компанії, компанії-емітенти кредитних карт, інвестиційні компанії, торгові компанії, що надають комерційні кредити) на постійній основі обмінюються інформацією про платоспроможність позичальників через кредитне агентство (бюро). Актуальність даної роботи полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку економіки України є досить важливим використання зарубіжного досвіду роботи кредитних агентств. Необхідність цього доведена в численних роботах економістів, що досліджували проблему асиметричності інформації в сфері фінансового посередництва [1].

Метою роботи є дослідження зарубіжного досвіду кредитування та використання досвіду зарубіжних країн на практиці на кредитному ринку України.

Світовий досвід показує, що вирішити ці проблеми можливо тільки за допомогою кредитного агентства, створеного для обміну інформацією про позичальників між кредиторами.

По-перше, кредитне агентство підвищує рівень відомостей банків про потенційних позичальників і дає можливість більш точного прогнозування повернення позик. Це дозволяє кредиторам ефективно визначати напрям і ціну позики, зменшуючи ризик виникнення проблеми несприятливого вибору.

По-друге, наявність кредитних агентств дозволяє зменшити плату за пошук інформації, яку стягували б банки зі своїх клієнтів. Це веде до вирівнювання інформаційного поля всередині кредитного ринку і примушує кредиторів встановлювати конкурентні ціни на кредитні ресурси. Більш низькі процентні ставки збільшують чистий прибуток позичальників і стимулюють їх діяльність.

По-третє, кредитне агентство формує свого роду дисциплінуючий механізм для позичальників. Кожний знає, що у разі невиконання зобов'язань його репутація в очах потенційних кредиторів упаде, відрізаючи його від позикових коштів або роблячи їх набагато дорожче. Цей механізм також підвищує стимул позичальника до повернення кредиту, зменшуючи ризик несумлінної поведінки.

Перше кредитне агентство з'явилося на ринку споживчого кредитування. Цей ринок, як і ринок кредитування малого бізнесу, характеризується великою кількістю потенційних позичальників, прагнучих отримати невеликі за обсягами кредити. Тому індивідуальна оцінка кожного з них вимагає додаткових витрат і невигідна кредиторам, особливо враховуючи те, що аналіз, заснований на характеристиках позичальника і його кредитній історії, повинен бути достовірним і об'єктивним.

Сьогодні кредитні агентства в тій або іншій організаційній формі діють практично у всьому світі. Більшість країн прийшла до висновку, що ефективний розвиток економіки неможливий без інформаційної відвертості і прозорості.

Світовий досвід демонструє різноманіття форм організації кредитного агентства. При

цьому кількість та форми власності кредитних Агентств (бюро) може бути різною в кожній країні. Так, в ряді країн, таких як США, Бразилія, Аргентина більшість кредитних агентств є приватними підприємствами, функціонуючими з метою отримання прибутку від надання інформаційних послуг.

У Японії і більшості європейських країн, як правило, кредитне агентство створюється в формі приватних компаній, належних консорціуму кредиторів. Діюче в Німеччині кредитне агентство являє собою об'єднання восьми регіональних, у правовому і економічному відношенні самостійних товариств – Товариство Захисту у справах Загального забезпечення Кредитів (SCHUFA). Їх власниками і одночасно партнерами є комерційні банки, ощадні каси, кооперативні банки, фірми, що пропонують кредитні карти, будівельно-ощадні і іпотечні банки, лізингові суспільства, а також підприємства роздрібної торгівлі і будинку посилочної торгівлі, надаючи фізичним особам грошові або товарні кредити споживчого характеру.

У Канаді діє розгалужена система дрібних місцевих агентств, що знаходяться у приватній власності та безпосередньо працюючих з споживачами послуг по перевірці кредитоспроможності (як правило, компаніями, що роблять кредитні послуги, здають у оренду житло або приміщення для офісів, тощо).

Обсяги інформації, якою обмінюються кредитори за допомогою мережі кредитного агентства, досить великий. Так в США, Бельгії, Бразилії, Великобританії, Японії, Німеччині, кількість звітів, що надаються перевищує чисельність населення.

На початку 1990 років почався процес розширення поля діяльності кредитних агентств на міжнародний рівень. Найбільші представники цього бізнесу поставили за мету перерости в транснаціональні компанії. Першим їх кроком на цьому шляху стало встановлення контролю або придбання національних бюро у ряді країн Латинської Америки, Європи і Азії. Найбільшим та найстарішим у світі є кредитне агентство "Дан енд Бредстрит" (Dan & Bradsteet), база даних якого на сьогодні акумулює дані більш як 48 млн. компаній, 10 млн. з яких знаходяться у США.

Створення в Україні надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації компаній та приватних позичальників є однією з фундаментальних умов подальшого розвитку ринків кредитів та інвестицій, особливо в сфері кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечного та споживчого кредитування.

З метою зниження кредитних ризиків, підвищення надійності роботи банківської системи НБУ в 2001 році створив "Єдину інформаційну систему обліку позичальників (боржників), які мають прострочену заборгованість за кредитами" – ЄІС "Реєстр позичальників" [2].

На сьогоднішній день в Україні зареєстровані та розпочали своє функціонування перших 3 бюро кредитних історій, що повинно суттєво знизити ризики технологій масового споживчого кредитування населення:

1. ТОВ "Українське бюро кредитних історій" (засновники ЗАТ КБ "ПриватБанк" і іноземна компанія BigOptima Limited). Державна реєстрація ТОВ "Українське бюро кредитних історій" датована 6 червня 2005 року.

На сьогоднішній день ТОВ "Українське бюро кредитних історій" є єдиним реально діючим та може надати доступ до більш ніж 10 000 000 кредитних історій як фізичних, так юридичних осіб, що складає близько 40 % усього працездатного населення України [4].

2. Перше всеукраїнське бюро кредитних історій (засновники Асоціація українських банків, 30 банків і дві страхові компанії).

3. Національне бюро кредитних історій – вже третє кредитне бюро в Україні. Його засновники – Національна асоціація кредитних спілок України, міжнародна холдингова компанія Creditinfo Group, що спеціалізується на системах та інструментах кредитного менеджменту, а також інвестиційно-фінансова група «ТАС» [4].

Таким чином, обмін інформацією за допомогою кредитних агентств стимулює зростання банківських кредитів відносно до ВВП приблизно на 20%. Крім того, значно знижуєть-

ся рівень кредитного ризику і, відповідно, зменшується частка резервів на можливі втрати за кредитами у загальних обсягах кредитування. Отже, збільшення міри доступності інформації у сфері фінансового посередництва позитивно позначається на ефективності кредитування, і як наслідок на зростанні валового внутрішнього продукту і продуктивності праці, що є дуже важливим у розвитку економіки України.

Список використаних джерел:

1. Кредитний ризик комерційного банку. Навч. посіб./ В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко; за ред В.В. Вітлінського. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 251с.

2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року N 368 – Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007

3. Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" від 23 червня 2005 року N 2704-IV – Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007

4. Задерей Н. Перше всеукраїнське бюро кредитних історій// Український діловий тижневик "Контракти" / № 24 від 13-06-2005, www.kontrakty.com.ua

Осіпчук Д.О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Комерційні банки: їх роль та значення в ринковій економіці

Вивчається досвід організації діяльності комерційних банків та розглядаються можливості його використання в банках України.

Актуальність даної теми полягає в тому, що вона дозволяє визначити та розглянути розвиток комерційних банків як складової фінансової банківської системи України та її економічного зростання взагалі. Адже саме через фінансову систему здійснюється процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства і забезпечується їх найефективніше і раціональне використання. Звідси походить провідна роль таких фінансових інститутів у суспільстві як комерційні банки.

Мета роботи – дослідити діяльність комерційних банків в ринковій економіці, дати визначення банку як унікального явища економічного життя.

Історія не лишила достатньо повних відомостей про те, коли виникли банки, які операції виконували, що впливало на їх розвиток. На думку ряду авторів, банк як особлива інституція товарного господарства виник не у зв'язку з розвитком товарно-грошових відносин на ранніх стадіях товарного господарства, а тільки тоді, коли з'явилася потреба в мережі спеціальних установ, які б регулювали заплутаний грошовий обіг і проводили кредитні операції. Інші вказують на більш ранні темпи виникнення банків. На їх думку, ті з'явилися ще за античного і феодального господарства, коли виникла потреба в посередниках при здійсненні платежів. Таким чином, уявлення про час появи банківських установ розтягується майже на дві тисячі років.

Сучасний стан розвитку економіки України потребує постійної уваги до банківської системи в цілому і комерційних банків зокрема, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для їх стабільного та ефективного функціонування. Ця потреба обумовлюється тим, що банківська система України – одна з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки і є одним з основних чинників політики економічного зростання. Через неї здійснюється процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства і забезпечується їх найефективніше і раціональне використання.

В кожній країні існує банківська система, яка є однією з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки і одним з основних чинників політики економічного зростання. Це законодавчо визначена, чітко структурована сукупність фінансових посередників грошового ринку, які займаються банківською діяльністю, що будується по заздалегідь виробленій концепції, в межах якої відводиться місце кожному виду банків і кожному окремому банку. Її існування пов'язане з необхідністю здійснення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності, узгодження комерційних інтересів окремих банків з загальносуспільними інтересами – забезпеченням сталості грошей і стабільної роботи всіх банків, а також забезпеченням збалансованості попиту і пропозиції на грошовому ринку. Банківська система має дворівневу побудову, на першому рівні знаходиться Центральний банк, а на другому рівні знаходяться решта банків, які в Україні прийнято називати комерційними.

Сучасний комерційний банк: це автономне, економічно самостійне, незалежне комерційне підприємство, яке функціонує за умов партнерських взаємовідносин з клієнтами в межах

державного контролю з боку органів банківського нагляду. Вони утворюються як акціонерні товариства або на пайових засадах і є кредитними установами універсального характеру. Їх часто називають “фінансовими універмагами”.

Вони пов’язані з усіма сферами та фазами відтворення, мають широкі права і базують свою діяльність на двох постулатах – ризику та прибутку. Можна зазначити, що специфіка діяльності комерційного банку визначається його операціями, які передбачені Законом “Про банки і банківську діяльність”**,** Статутом банку.

Користування послугами комерційних банків стає все нагальнішою потребою підприємств, фірм, державних установ, громадських організацій і приватних осіб. Всі вони потребують відкриття в банках різних рахунків для зберігання грошових коштів, для здійснення різноманітних платежів, для розміщення своїх вільних коштів, послуг з обміну валюти, купівлі-продажу цінних паперів, надання позичок тощо.

Все це зумовлює необхідність того, щоб всі члени суспільства були добре обізнані зі структурою і роллю комерційного банку в сучасній економіці. Особливо це необхідно для сучасного українського суспільства, яке йде шляхом ринкових реформ і створення сучасної банківської системи.

Список використаних джерел

1. Аржевітін С.М. Перші 10 років банківської справи в Україні. – К.: Діалог Пресс”, 2002
2. Демківський А.В. Гроші та кредит / А. В. Демківський. – К.: Дакор, 2007.
3. Дудка І.М. Державне регулювання банківських відносин як ключовий компонент державної політики в цій сфері. – К., 2009.

Пахомкіна І.Д.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Університету економіки та права «КРОК»

Розвиток світового фінансовго ринку в умовах глобалізації

В тезисах розглянуто розвиток світового фінансового ринку в умовах глобалізації. Визначено розвиток українського фінансового ринку в процесі інтеграції.

Однією з складових частин глобалізації економіки та одним з найвищих етапів глобалізації як такої є глобалізація світового фінансового простору. А з огляду на те, що фінансові операції є відображенням та своєрідною квінтесенцією тих процесів, що відбуваються у реальному секторі економіки, ступінь інтеграції країни до світової економічної системи передусім визначається її інтеграцією до міжнародних фінансових ринків та участю у фінансовій глобалізації. Відповідно для країн, що прагнуть найскорішої інтеграції до світового господарського комплексу, вкрай необхідним є вивчення та аналіз особливостей розвитку фінансового ринку в сучасних умовах, тобто в умовах глобалізації – економічної в цілому та фінансової зокрема. [1]

Тому, одним із головних завдань держави в умовах розвитку світової глобалізації є ефективне використання переваг від повномасштабної інтеграції до світової економіки та одночасне обмеження негативних наслідків такої інтеграції. Вирішення цього завдання можливе лише за умов повноцінного дослідження особливостей та тенденцій розвитку міжнародного фінансового ринку в умовах глобалізації, дослідження та аналізу впливу глобалізаційних процесів на розвиток як національних фінансових ринків, так і на розвиток світового фінансового простору в цілому. [2]

Відповідно головним завданням країн, що розвиваються, в тому числі і України, в процесі включення до глобалізованої світової економіки стає мінімізація ступеню вразливості від зовнішніх чинників та від зміни кон'юнктури світового ринку.

Економічна глобалізація не є принципово новим явищем для людства і значною мірою сьогоднішні глобалізаційні процеси призводять до повернення ліберального режиму зовнішньоекономічної діяльності, що існував наприкінці 19 – на початку 20 століття. В той же час, сучасному процесу глобалізації (інтеграції) притаманні власні особливості, серед яких в першу чергу варто відзначити посилення фінансової глобалізації.

За аналогією із загальноглобалізаційними процесами, можна говорити про те, що фінансова глобалізація означає поступове об'єднання окремих національних фінансових ринків та їх перетворення у єдиний світовий фінансовий простір. Відповідно наслідками фінансової глобалізації є надзвичайне зростання міжнародних фінансових потоків, розвиток фінансового посередництва та послуг, виникнення нових інструментів, здатних забезпечити обслуговування зазначених процесів та мінімізувати ризик, притаманний міжнародним фінансовим операціям.

В той же час, етапи розвитку фінансової глобалізації дещо відрізняються від етапів загальної глобалізації – на ступінь мобільності капіталу, а відтак на динаміку фінансової інтеграції в першу чергу впливали особливості валютного регулювання, тому етапи розвитку цього регулювання фактично співпадають із етапами розвитку глобалізаційних процесів у фінансовому секторі. Сучасний етап фінансової глобалізації відзначається появою значного обсягу вільних

фінансових ресурсів та поступовим вирівнюванням розподілу цих ресурсів між країнами із різним ступенем розвитку.

Отже, глобалізація сприяє розвитку фінансових ринків та вдосконаленню функціонування фінансової системи, вона призводить до залучення чи розміщення активів різними суб'єктами фінансового ринку. Відзнаками останнього на сьогодні етапу фінансової глобалізації є зростання абсолютного обсягу інвестицій у країни, що розвиваються та поступове вирівнювання обсягів накопичених інвестицій у різних країнах. На певному етапі своєї еволюції фінансова глобалізація призводить до зростання рівня ризику, притаманного операціям на фінансовому ринку. Особливо ця ризикованість проявляється в початковий період фінансової лібералізації у країнах, що розвиваються. Розвиток глобалізації призводить до зростання економічної взаємозалежності різних країн. Широке застосування міжнародних фінансових інструментів українськими емітентами є надзвичайно актуальним в умовах обмеженості фінансових ресурсів в Україні. З метою завчасного виявлення та ліквідації передумов фінансової нестабільності в Україні доцільним є поєднання різноманітних заходів державного регулювання із лібералізацією та стимулюванням розвитку фінансового ринку. Для отримання країною всіх переваг, притаманних глобалізаційним процесам, держава має створити сприятливі умови для повномасштабної інтеграції всіх сегментів вітчизняної економіки до світового економічного простору, в першу чергу шляхом розвитку вітчизняного законодавства та розбудови відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. *Осаволюк С.Л.* Розвиток світового фінансового ринку в умовах глобалізації /Електронний ресурс// – Режим доступу: http://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/51127.htm/

2. *Коваль І.А*. Світовий фінансовий ринок в умовах глобалізації//Електронний ресурс// – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1165

Руснак О.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М.

Управління фінансовими ресурсами підприємства

У даній статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з методами та способами управління фінансовими ресурсами підприємства.

Актуальність дослідження полягає в тому, що ринкова економіка в умовах євроінтеграції України набирає все більшої сили. Разом з нею набирає силу і конкуренція як основний механізм регулювання господарського процесу. Конкурентоспроможність будь-якому господарюючому суб'єкту може забезпечити тільки правильне управління рухом фінансових ресурсів і капіталу, що знаходяться в їх розпорядженні.

Мета дослідження полягає в дослідженні методів та способів вдосконалення засад формування управління активами підприємства.

Фінансові ресурси – це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства та беруть участь у процесі відтворення. До фінансових ресурсів належать грошові фонди та частина грошових коштів, яку підприємство використовує у нефондовій формі.

Залежно від власності фінансові ресурси можуть бути власними та позиковими. [2].

Власні фінансові ресурси – ресурси, що належать підприємству і утворюються внаслідок його фінансово-господарської діяльності. До них належать: статутний фонд, амортизаційний фонд, валовий дохід і прибуток.

Позикові фінансові ресурси – ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства і можуть використовуватися з метою досягнення статутних цілей. До їх складу входять отримані кредити та кошти, мобілізовані на фінансовому ринку [2].

Управління фінансовими ресурсами належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки їх структура і вартість значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. До основних складових управління фінансовими ресурсами підприємства відносять управління власним капіталом, залученими коштами, а також управління структурою капіталу та визначення оптимальної його структури, яка б мінімізувала СЗВК і максимізувала ринкову вартість підприємства [1].

Під час формування організаційної структури системи управління фінансами потрібно дотримуватися загальних принципів побудови управління підприємства, а саме:

— організаційна структура повинна відповідати стратегії організації;
— організаційна структура повинна відповідати середовищу господарювання суб'єкта;
— відсутності суперечностей між елементами організаційної структури.

Успішна діяльність підприємства неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно може бути спрямоване на досягнення таких цілей :

— виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
— зростання обсягів виробництва та реалізації;
— збільшення прибутку;
— зменшення витрат;
— забезпечення рентабельної діяльності і т.д. [4]:

Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей та завдань, передбачених фінансовою стратегією підприємства. Конкретні шляхи досягнення відповідних цілей визначає фінансова політика, яка охоплює політику управління структурою капіталу, цінову політику, податкову політику, політику управління доходами, політику управління витратами, політику управління формуванням і використанням прибутку, дивідендну політику, інвестиційну політику тощо [3]

Отже, фінансові ресурси підприємств – це власний, позичений та залучений грошовий капітал, який використовується підприємствами для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку [1].

Управління власним капіталом полягає у визначенні та реалізації політики щодо формування власного капіталу за рахунок найбільш ефективних зовнішніх і внутрішніх джерел. Збільшення власного капіталу за рахунок внутрішнього джерела (прибутку), звичайно, є найбільш прийнятним для підприємства, оскільки при цьому не збільшується вартість власного капіталу. Однак забезпечити зростання підприємства виключно за рахунок прибутку досить складно, оскільки для цього необхідно мати значний резерв нерозподіленого прибутку. Це, в свою чергу, потребує високоефективної діяльності підприємства, великих обсягів чистих грошових надходжень, а також ефективної дивідендної політики, яка б забезпечувала оптимальний розподіл прибутку, задоволення інтересів акціонерів і достатнє зростання підприємства за рахунок капіталізованого прибутку [1].

Збільшення власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел, зокрема коштів, залучених на ринку, як правило, призводить до збільшення вартості власного капіталу і падіння ринкової ціни акцій, однак у багатьох випадках є необхідним заходом для підприємств, якщо останні мають високий кредитний рейтинг і широко відомі на відповідному ринку. Для невеликих підприємств додаткове фінансування за рахунок власних коштів є досить проблемним, оскільки вони не можуть забезпечити достатній рівень капіталізації за рахунок прибутку і не можуть залучити кошти на ринку. Для них основним джерелом додаткового фінансування виступають різні види позик.

У будь-якому випадку при формуванні власного капіталу підприємства менеджери повинні враховувати вартість різних складових капіталу, можливості підприємства щодо залучення коштів на ринку, рівень прибутку та потребу в ресурсах для здійснення капіталовкладень, бажання акціонерів отримувати дивіденди визначеного рівня тощо [1].

Для ефективної організації управління фінансовими ресурсами підприємства вбачається доцільним розгляд сукупності функцій, що можна розділити на два основні типи:

— функції об’єкту управління фінансовими ресурсами підприємства;

— функції суб’єкту управління фінансовими ресурсами підприємства.

На наш погляд, об’єкт управління фінансовими ресурсами підприємства виконує наступні функції: відтворювальну, виробничу, контрольну. Перша функція полягає у забезпеченні ефективного відтворення вкладених у господарську діяльність фінансових ресурсів, що передбачає можливість подальшого інвестування та безперервну життєдіяльність підприємства. Виробнича функція формує політику управління фінансовими ресурсами у виробничо-господарській діяльності підприємства по забезпеченню ефективного їх розміщення, формування необхідних джерел фінансування поточної діяльності. Контрольна функція сприяє здійсненню ефективного регулювання фінансовою діяльністю підприємства і оперативному реагуванню на економічні зміни у функціонуванні підприємства. Адже усі господарські операції повинні відповідати інтересам підприємства, виходячи з його кінцевої мети

Ефективне використання фінансових ресурсів підприємств визначається при досягненні збалансованої структури активів (тобто при збереженні пропорції між обсягами наявних коштів, товарно-матеріальних запасів, дебіторською заборгованістю та внесками в основні засоби) існує потенційна можливість підприємства успішно господарювати і формувати прибуток. Одним із завдань ефективного управління підприємством є вибір й обґрунтування

методів і підходів до управління його фінансовими ресурсами та в конкретизації заданих цілей..

Для успішної діяльності підприємства необхідно визначити стратегію та тактику управління підприємства. Правильне обґрунтування й вибір певної стратегії та тактики управління фінансовими ресурсами підприємства сприяє розвитку як понятійного апарата теорії стратегічного управління, так і розширює базу ефективного управління підприємством у цілому; виявленню окремих підзадач й їхньому ефективному рішенню.

Підводячи підсумки, слід зауважити, що управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів – суб'єкта (фінансові менеджери), об'єкта (фінансові потоки), мети (створення ресурсної бази з відповідних джерел та забезпечення ефективного використання сформованих ресурсів) і методів та інструментів її реалізації. Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами неможлива без розробки фінансової стратегії та її адаптації відповідно до змін зовнішнього середовища. Шляхи реалізації завдань управління фінансовими ресурсами мають визначатися фінансовою політикою підприємства залежно від конкретних умов та особливостей діяльності кожного суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
2. Фінанси: курс для фінансистів: Навч. посіб. / За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
3. Партін Г.О., Митрухіна О.Я. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – с.208-214
4. Ефимова О.В. Анализ платежеспособности предприятий // Бухгалтерский учет. – 1996. – №4. – с.51-54.

Рябокрис К.І.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Університету економіки та права «КРОК»

Сучасні підходи до регіональної політики України у напрямку євроінтеграції

В тезах конференції розглянуто основні сучасні підходи до регіональної політики України в євроінтеграційних процесах. Визначено необхідність здійснення євроінтеграційного напрямку держави в цілому і посилення регіонального рівня в процесі міжрегіонального співробітництва.

Реалізація великомасштабних реформ, що розгортаються нині в Україні, безпосередньо пов'язана із посиленням уваги до регіонального рівня. В Україні існує суттєва регіональна диференціація щодо економічної бази, рівня й інтенсивності соціально-економічного розвитку її певних територій, умов запровадження інноваційних перетворень структурного і галузевого характеру.

У третьому тисячолітті глобалізація та інтеграція є магістральними напрямками розвитку Європейського континенту, і це є визначальні міжнародні чинники, що мають допомогти Україні посісти гідне місце у світі. Інтеграція до європейських структур повинна бути стратегічною метою України, адже то є найкращий спосіб реалізації національних інтересів щодо побудови економічно розвинутої демократичної держави, зміцнення її позиції у світі. [1, с. 6-7]

Основні напрями інтеграційного процесу відображено у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, а саме: адаптація національного законодавства до норм ЄС, забезпечення прав людини; економічна інтеграція і розвиток торгових відносин; взаємодія з ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки; політична консолідація і зміцнення демократії; узгодження соціальної політики України з стандартами ЄС; культурно-освітня і науково-технічна інтеграція; встановлення і поглиблення прямих контактів між регіонами України і державами-членам та кандидатами у члени ЄС; галузеве співробітництво; співробітництво в галузі охорони навколишнього середовища. Але, сучасний європейський напрямок державної політики України пов'язаний із сучасними тенденціями глобалізації, а з іншого – регіоналізації.

Факторами сталого розвитку сучасної держави, в цілому і окремих її регіонів, на думку вчених різних країн, виступають: у вузькому розумінні – формування умов для забезпечення екологічної природної стабільності; у широкому розумінні, крім екологічної, це – економічна, соціальна, демографічна, технологічна та інші стабільності. Політиці, спрямованій на розвиток регіональної економіки відводиться значне місце і в постсоціалістичних країнах, і в розвинутих капіталістичних країнах. Недооцінка рівня стабільності будь-якого з елементів по окремих регіонах приводить до певних економічних дисфункцій, а в цілому в державі – до системної кризи, яку ми зараз відчуваємо в Україні. [2, с. 471-472]

Факторами, що посилюють роль регіонів в економічному та політичному житті Європейського Союзу, А. Гранберг вважає послаблення міждержавних бар'єрів усередині ЄС, передача частини державних функцій з національного до наднаціонального рівня, поглиблення економічної інтеграції. На його думку, відображення еволюційного переходу до єдиного політичного та економічного простору, до єдиної союзної держави, до системи прямо взаємодіючфих регіонів, відбиває поняття "Європи регіонів". "Створення "Європи регіонів"

здійснюється з різних сторін, але найбільш активно – унизу, тобто зі сторони регіонів. [3, с. 413].

Отже, реалізація єврорегіональної політики на сьогодні є об'єктивною необхідністю як здійснення євроінтеграційного напрямку держави в цілому, так і посилення регіонального рівня в процесі міжрегіонального співробітництва, що в свою чергу, сприяє укріпленню економічних, культурних та політичних зв'язків між регіонами України та європейських спільнот. Тому, регіональна політика нашої держави повинна бути спрямована на підвищення ролі регіонів, підтримку їх зростаючої активності, стимулювання інвестиційної привабливості з метою поступового наближення соціально-економічних показників розвитку нашої країни до європейських стандартів та набуттям добробуту українським народом.

Список використаних джерел:

1. *Корженко В.В.* Тенденції та перспективи європейської інтеграції України: державно-управлінські виміри: Моногр./ В.В. Корженко, Н.М. Мельтюхова, Г.С. Одинцова та ін.; За заг. ред. В.В. Корженка, Н.М. Мельтюхової. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2007. – 267 с

2. *Бутирська І.* Сучасна євро регіональна політикаУкраїни. Румунії, Молдови: Матер.міжнар. наук.-пр. конфер. – Чернівці: Букрек, 2002, 483

3. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

Рябошапко В.М.
магістрант
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Особливості формування та використання коштів місцевих бюджетів України у контексті досвіду зарубіжних країн

Розглядаються особливості формування і використання грошових коштів місцевих бюджетів зарубіжних країн та можливості їх використання в умовах децентралізації державного бюджету в Україні.

Сучасний стан місцевих бюджетів України зумовлює необхідність вивчення міжнародних стандартів формування та використання коштів місцевого призначення. Саме тому на сьогодні для місцевих бюджетів України використання зарубіжного досвіду може бути доцільним, а тому заслуговує детального та глибокого вивчення. Оскільки Україна прагне інтегруватися в європейське середовище, а також враховуючи низку необхідних заходів, що спрямовані на вступ України до Європейського Союзу, особлива увага у дослідженні приділяється саме вивченню досвіду європейських країн.

Питанням зарубіжного досвіду формування та використання коштів місцевих бюджетів присвячено чимало наукових праць. Особливу наукову цінність представляють роботи таких вчених як Андрущенко В., Ємельянов Н., Зайчикова В. та низки інших.

Як відомо, країни за формою державного устрою поділяються на федеративні й унітарні. Від цього залежить бюджетний устрій, побудова фінансової системи, фінансова діяльність місцевого самоврядування. Місцеві бюджетно-фінансові системи утворюють нижній рівень (як правило, третій у країнах з федеративним державним устроєм і другий в унітарних країнах) організаційної системи економічних відносин, які складаються на рівні всієї держави. Вони існують у "прив'язці" до територій адміністративних одиниць, які переважно мають органи самоврядування.

Наприклад, у Великобританії такі системи є в округах, графствах і містах; у Німеччині – в громадах і містах; у Франції – в департаментах і комунах; в Японії – у префектурах, районах, містах; у Бельгії та Італії – у провінціях, комунах; а в США – в графствах, муніципалітетах, тауншипах (township), спеціальних округах тощо [2, с. 82].

Саме тому у ст. 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування прямо передбачено право органів місцевого самоврядування на власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень [3, с. 206].

Одним із найважливіших джерел доходів місцевих бюджетів є податки. Рівень доходів від оподаткування достатньо коливається. В Італії, Ірландії та Нідерландах він найнижчий і складає менше 10% ресурсів місцевих бюджетів. Інша ситуація в Бельгії, Великобританії, Данії, Німеччині, Франції, де доходи від місцевих податків перевищують 20% бюджетних доходів. Найвищі показники за даними статистичних видань у Данії: податкова стаття доходів у місцеві бюджети у цій країні перевищує 40%. Система місцевого оподаткування країн Заходу достатньо різноманітна. У Японії налічується близько 30 місцевих податків, в Італії – більше 30, у Франції – більше 50, у Бельгії – близько 100, а в Англії їх лише два [1, с. 216].

Надходження до місцевого бюджету від неподаткових доходів коливаються від 10-25%. Частка доходів від користування місцевим транспортом, дорогами, водою, газом, електроенергією в усій сумі податкових надходжень звичайно невелика і складає в США і Франції лише 2%, у Німеччині і Японії – 6%, у Великобританії – 7%. Рівень доходів від комунальної власності перебуває у прямій залежності від її обсягу і характеру, а також від специфіки комунальних підприємств.

Важливим джерелом фінансування місцевих бюджетів більшості країн є державні субсидії і дотації. Наприклад, в Італії за рахунок перерозподілу коштів з державного бюджету комуни отримують близько 80% своїх доходів. У Нідерландах місцеві бюджети на 80% формуються за рахунок державних трансфертів. У Бельгії та Великобританії на державні субсидії припадає близько 60% бюджетних доходів, у Німеччині і Данії – близько 45%, в Японії – 40%, у Франції – більше 30%, у США – 25% [2, с. 89].

Видаткові статті місцевих бюджетів в тій чи іншій країні дещо подібні. Як правило, за рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються видатки на утримання органів місцевого самоврядування, місцевої поліції, поліпшення соціальної інфраструктури, програм місцевого значення, причому фіксована частина залишається безпосередньо на підприємствах і використовується на розвиток виробництва, впровадження науково-технічних програм і розробок тощо. Цього, на думку багатьох фахівців, поки не вистачає в Україні, адже бюджети розвинутих демократичних країн мають чітко виражений соціальний та “виробничий” характер, а бюджетні кошти в Україні, навпаки, більшою мірою спрямовуються на утримання та забезпечення діяльності бюджетних установ (витрати на товари і послуги становлять від 50% усіх видатків бюджету) [4].

Показовим для України є приклад Угорщини, однієї з “нових” країн Євросоюзу, де намагаються розвивати інноваційні виробництва в депресивних регіонах. Варто зауважити, що для ефективного спрямування інвестиційних коштів великого значення набуває справедливий, прозорий та ефективний розподіл пріоритетів інноваційного розвитку.

У видатках місцевих бюджетів значну частину складають асигнування на соціально-культурні об’єкти. Це, насамперед, витрати на початкові і середні школи. У Німеччині ці витрати становлять 25% видатків місцевих бюджетів, у Японії і Франції – більше 33%, а у бюджетах Великобританії і США – понад 40%. У низці країн (Німеччині, США) за рахунок територіальних бюджетів покриваються витрати на вищі навчальні заклади. За рахунок місцевих бюджетів фінансується й охорона здоров’я, у Норвегії, Швеції, Фінляндії ці витрати становлять більше 50% бюджетних видатків. Найважливішою статтею видатків місцевих бюджетів є асигнування на житлово-комунальне господарство (житло, водоканалізаційні, транспортні підприємства, міський благоустрій, дорожнє господарство) [1, 5].

Отже, ознайомлення із зарубіжним досвідом дає підстави для здійснення певних висновків. Україна тільки нещодавно долучилася до світового процесу і на сучасному етапі в державі триває процес становлення, обміну досвідом, навчання та розвитку. Цікавим є міжнародний досвід використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування, який, на думку багатьох учених і практиків України, необхідно запозичити і нашій державі. Проблеми економічного розвитку регіонів в Україні не мають аналогів у світовому процесі через відмінний від інших суспільно-політичний та соціально-економічний фон, тому шляхи їх вирішення не можуть бути запозиченими у чистому вигляді. Разом з тим, доцільно враховувати світовий досвід і наближувати його до наших реалій.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп’ютер прес, 2004. – 300 с.

2. Емельянов Н.А. Местное самоуправление: международный опыт. / Н.А. Емельянов. // Власть. – 2000. – № 6. – С. 82-89.

3. Зайчикова В.В. Системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в європейських країнах: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит”/ В.В. Зайчикова. – Ірпінь, 2003. – 16 с.

4. Карлін М.І. Фінансова система України / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.

5. Латинін М. Фінансово-економічне забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування в Україні / М. Латинін // Публічне управління: теорія і практика : зб. наук. праць. – Харків, 2010. – № 1. – С. 29-35.

Сабеніна С.К.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Розвиток малого та середнього підприємництва в євроінтеграції

В тезах розглянуто розвиток малого та середнього підприємництва у умовах євроінтеграційних процесів. Визначено головні причини гальмування розвитку та шляхи подолання їх.

В період Євроінтеграції малі та середні підприємства є головним рушієм економічного зростання та зайнятості. Вони відіграють ключову роль у переході до динамічних ринкових економік.

Процвітання будь-якої країни потребує стабільного економічного розвитку, максимальної зайнятості працездатного населення, сприяючи розвиток економічної та соціальної сфер. Одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки провідних країн світу та України в Євроінтеграції є розвиток малого та середнього підприємництва. Попри те, що внесок малих і середніх підприємств у зростання зайнятості в Україні у 2013 році склав 67,8%, він залишається доволі скромним – особливо, у порівнянні з Європейським Союзом, де два з трьох робочих місць створюються саме малого та середнього підприємництва.

Згідно з ч.6 ст.55 Господарським кодексом України, малими є підприємства, чисельність яких упродовж року не перевищувала 50 осіб, а обсяг валового доходу не був більшим від 10 млн. євро. До середніх належать підприємства з кількістю найнятих до 1000 осіб та валовим доходом, що не перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Мале підприємництво має економіко-виробничі та соціально-економічні переваги, а саме: гнучкість, динамізм, пристосування до мінливостей технології, здатність оперативно створювати та впроваджувати нову техніку та технологію, забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями, відкритість доступу та легкість входження до цього сектору економіки. Крім того, мале підприємництво має і значні соціально-психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження і залучення елементів економічного та неекономічного заохочення.

Малому підприємництву притаманні соціальні джерела активізації колективної праці, чого немає на великих фірмах [3].

Нижче наведені основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання (табл. 1).

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять:

1. неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
2. податкове навантаження, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
3. недостатня державна фінансова-кредитна та майнова підтримка малих підприємств;
4. відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
5. недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

Таблиця 1

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання[1] у 2013 році [2]

	підприємства		фізичні особи-підприємці
	середні	малі	
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	18859	373809	1328743
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	4	82	292
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	3012,1	2010,7	2322,6
Кількість найманих працівників, тис. осіб	3010,1	1891,8	993,8
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн.грн.	1662565,2	670258,5	284238,1

[1]Дані наведено без банків, бюджетних установ та з урахуванням статистичної інформації по фізичних особах-підприємцях, сформованої на підставі даних Державної фіскальної служби України.

6. обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
7. недосконаліть системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Формування ринкової економіки України в Євроінтеграції пов'язане зі зростанням підприємницької активності в усіх галузях. Розвиток саме малого бізнесу є одним із найперспективніших засобів створення конкурентної ринкової системи. Малий і середній бізнес вважається найбільш динамічним елементом в структурі господарської діяльності. Кризові явища, котрі нині відбуваються у світовій та вітчизняній економіці, не залишили осторонь і банківський сектор економіки, який безпосередньо впливає на функціонування малого і середнього бізнесу в Україні [4].

Таким чином, шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок:

1. створення раціональної нормативної бази;
2. організація фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу;
3. організація забезпечення малого та середнього підприємництва;
4. створення забезпеченості інформацією та кадрами.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, 21-22, Ст.144)
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Фінансові основи підприємництва : Навчальний посібник // Кузьмін В.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
4. Н. Бех. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні/ Н.Бех // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С.16-18.

Сінько Я.Р.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Скулиш Ю.І., к.е.н., доцент

Вітчизняні та європейські підходи до оцінки фінансової стійкості страховика

У даній статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з оцінкою фінансової стійкості страховика; досліджено фінансову стійкість страховика за європейською та за вітчизняною методиками.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в наш час страхові компанії відіграють важливу роль у фінансовій системі України. Правильна оцінка та управління фінансовою стійкістю дасть змогу ефективно здійснювати управління їхніми ресурсами та забезпечить виконання зобов'язань перед клієнтами в повному обсязі. Інформація про фінансову стійкість страховика є необхідна для клієнтів, партнерів, власників, інвесторів та держави. Фінансова стійкість страховика є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності.

У дослідження визначеної тематики вагомий вклад зробили такі вчені України та зарубіжжя як: О.О. Гаманкова, В.Базилевич, Я.Шумелда, М.Александрова, Р.Сушко, Д. Хемптон, І.Габідулін, С.Русін та інші.

Мета полягає в дослідженні методик оцінки фінансової стійкості страховиків та визначенні найоптимальнішої.

В сучасних умовах розвитку вітчизняних страхових компаній, а саме підвищення конкуренції на страховому ринку України, загострення економічної ситуації в країні, одним з найважливіших умов успішної діяльності страхових компаній на ринку страхових послуг є забезпечення та контроль необхідного рівня фінансової стійкості страховиків.

Під фінансовою стійкістю страховика варто розуміти здатність швидко адаптуватися до змін в оточуючому середовищі, зберігаючи з деяким ступенем імовірності стійкість свого фінансового стану у довгостроковому періоді, навіть під дією негативних чинників, що проявляється у виконанні усіх взятих на себе страхових зобов'язань перед усіма суб'єктами ринку [3, с. 23]. Для аналізу фінансової стійкості страховиків використовується сукупність найрізноманітніших методів, які можна систематизувати у чотири групи (табл.1). Найчастіше для оцінки фінансової стійкості страховика використовують групи абсолютних та відносних показників.

Таблиця 1

Методи аналізу фінансової стійкості страховиків

Найменування методу	Характеристика
Методи аналізу фінансового стану	Метод порівняння, вертикальний та горизонтальний аналіз, факторний аналіз, аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів, метод експертних оцінок та метод абсолютних та відносних величин.
Якісні методи	Метод експертних оцінок, метод побудови систем аналітичних показників, метод побудови систем аналітичних таблиць, метод сценаріїв тощо.
Абсолютні показники	Їх завдання охарактеризувати чисельність, обсяг, розмір і цілі діяльності підприємства з точки зору його фінансової стійкості.
Відносні показники	Дана група показників застосовується тоді, коли потрібно показати значення одних і тих же показників в певний момент часу.

Фінансова стійкість страхової компанії і засоби її визначення представляють практичний інтерес для потенційних споживачів страхових послуг. Авторитетні міжнародні рейтингові агентства «Moody's», «Standard & Poor's», «A.M.Best», «Fitch Ratings» накопичили достатньо досвіду для оцінки фінансової стійкості страховиків. Але свої методики не розголошують. Користувачам доступні для ознайомлення лише групи показників та принципи встановлення рейтингу [2, с. 15].

В Європі для оцінки платоспроможності використовуються системи відносних показників. Один з таких – це рівень достатності покриття власними коштами (Capital Adequacy Ratio або CAR), який визначається як відношення різниці фактичного рівня платоспроможності страхової організації та нормативного до нормативного рівня платоспроможності. В залежності від величини CAR, компанії дається певна оцінка достатності покриття власними коштами [4, с. 22].

Фактичний запас платоспроможності страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика, суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі й страхових. Нормативний запас платоспроможності страховика, що здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення величини резерву довгострокових зобов'язань на 0,05. Нормативний рівень платоспроможності страховика, який здійснює ризикові види страхування, повинен дорівнювати більшій із розрахованих величин:

– Розраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26, при цьому сума страхових виплат зменшується на 50% виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрахування.

– Розраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (лише для вітчизняних страхових компаній, для європейських – сума страхових премій за попередні 12 місяців множиться на 0,16), при цьому сума страхових премій зменшується на 50% страхових премій, належних перестраховикам.

На практиці визначення фінансової стійкості українських страхових компаній проводиться за допомогою тестів раннього попередження, які відносяться до першої групи методичних підходів і розроблені Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України.

Показники, що використовуються у тестах раннього попередження банкрутства, розраховуються за даними річної фінансової звітності страховиків. Відповідно до них здійснюється аналіз капіталу, активів, перестрахування, страхових резервів, дохідності та ліквідності і надається відповідна оцінка. Оцінки виставляються за 4-х бальною системою і в залежності від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника.

Для порівняння перелічених підходів проведемо оцінку фінансової стійкості на прикладі ПАТ «Страхова компанія «МИР» за 2013 рік (табл. 2).

За проведеним аналізом оцінки фінансової стійкості ПАТ «СК «МИР» були отримані наступні показники: за методикою раннього попередження – 5,00 – фінансовий стан задовільний, відсутні серйозні проблеми, фінансові показники знаходяться на задовільному рівні, дана методика є кращою від CAR; за методикою CAR – 2709% відмінний стан, але за даним показником оцінка не являється повною, адже тільки на основі достатності покриття власними коштами не можна зробити повної оцінки фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, на нинішньому етапі розвитку страхового ринку України забезпечення фінансової стійкості страхових компаній є одним із пріоритетних завдань. Для ефективної діяльності страхових компаній та їх конкурентоспроможності повинна приділятися значна увага розрахунку та впровадженню нових удосконалених методик оцінки їх фінансової стійкості.

Таблиця 2

Оцінку фінансової стійкості на прикладі ПАТ «Страхова компанія «МИР» станом на 31 грудня 2013 рік

Методика раннього попередження (Україна)	Значення показника	Методика CAR (Європа)	Значення показника
Показник ДЗ	0,8	Показник фактичного рівня платоспроможності	117610,00
Показник ліквідності активів	2,32	Показник нормативного рівня платоспроможності	4186,89
Показник ризику страхування	0,2		
Зворотній показник платоспроможності	0,15		
Показник доходності	0,78		
Показник обсягів страхування	0,05		
Показник змін у капіталі	0,19		
Показник змін у сумі читих премій	-0,23		
Показник незалежності від перестрахування	1,01		
Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу	0,007		
Показник доходності інвестцій	0,28		
Бали – 1,2,3,4	5,00 задовільно	Оцінка покриття (недостатнє, нормальне, добре, надійне, відмінне)	2709% відмінно

Список використаних джерел:

1. Временко Л., Корват О. Підходи до оцінки фінансової стійкості страхових компаній в Україні // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. – 2008. – №3 (105). – С. 14-17.

2.Лопуга Т.В. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства// Кримський економічний вісник. – 2014. – №1 (08). – С. 35-37.

3. Потій В.З., Журавльова О.Є. Економічна сутність фінансової стійкості страхових компаній та особливості її визначення: Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011 – №4 – С. 20- 23.

4. Сорокіна Л.В. Аналіз підходів до оцінки фінансової стійкості страховиків//Управління розвитком. – 2011. – №5 (102). – С. 55 – 57.

5. Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С.173 – 178.

Собченко П.А.
студент магістратури
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Чумаченко О.Г., к.е.н., доцент

Проблеми розвитку фондового ринку України

Слабка розвиненість ринку цінних паперів України значно знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції коштів внутрішніх інвесторів і в цілому зростанню економічної безпеки країни.

Проблемам становлення та розвитку фондового ринку присвячено багато праць вітчизняних науковців. Дослідження теоретико-методологічних засад та різних аспектів теорії і практики стосовно даної проблематики було висвітлено в численних працях вчених, таких як Н. Бєдіна [1], В. Огородник [2], А. Калач [3], О. Квасова [4], та ін.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану фондового ринку України, ідентифікація основних проблем, що гальмують формування, становлення та розвиток фондового ринку.

У складний для України післякризовий період ефективно функціонуючий фондовий ринок міг би стати фундаментом для забезпечення економічної стабільності та проведення структурних реформ.На сьогодні фондовий ринок все ще перебуває у стадії становлення. За роки його існування спільними зусиллями держави та учасників ринку створена інфраструктура ринку, розроблена законодавча база, ведеться наполеглива просвітницька робота серед внутрішніх інвесторів щодо можливостей інвестування на фондовому ринку України[5].

Однак, як і передбачалося, у зв'язку з поширення світової фінансово-економічної кризи на українськомуфондовому ринку відбуваються корекції, які,разом з тим, не могли нівелювати зростання попередніх років.

Рівень розвитку фондового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки будь-якої країни, в тому числі і України. Так, однією зі складових, що впливають на показник Індексу глобальної конкурентоспроможності країни (розраховується Всесвітнім економічним форумом) є комплекс показників розвиненості фінансового ринку. За результатами дослідження 2013-2014, в якому взяли участь 144 країни світу, в рейтингу країн за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності України посідає лише 76 місце. Серед складових, що стримують розвиток конкурентоспроможності України, Всесвітній економічний форум відзначив такі:перебудову інституціональної структури (130 місце), скорочення домінування великих компаній на внутрішніх ринках (129 місце) тапідвищення конкурентності ринків (125 місце) і, отже, їхефективності (112 місце).[6]

Загалом невтішні оцінки українського фондового ринку спричинені низкою взаємопов'язаних фундаментальних проблем. З огляду на сучасний стан економіки, зокрема стан фондового ринку, зусилля держави мають бути спрямовані на вирішення основної проблеми розвитку фондового ринку України – його недостатньої капіталізації та ліквідності.

Ринок акцій, що виник на приватизаційній хвилі та багато років існував за рахунок обігу акцій приватизованих підприємств, вичерпав свій потенціал. Акції в Україні так і не стали інструментом залучення капіталу на відкритому ринку, а довгоочікувана поява нових публічних акціонерних товариств, які б пожвавили і розвинули біржову торгівлю, не відбулась. Стан корпоративного управління в існуючих акціонерних компаніях не покращився, а кількість приватних акціонерних товариств суттєво переважає кількість публічних акціонерних товариств. Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» [7] дещо посилило захист прав акці-

онерів, усуваючи існуючі недоліки законодавства в сфері корпоративного управління, проте незавершеність формування системи корпоративних відносин відповідно до вимог цього Закону робить можливим подальше виникнення корпоративних конфліктів та порушення прав акціонерів.

Складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку значно звужує можливість доступу інвесторів до об'єктів інвестування. Незацікавленість потенційних інвесторів у придбанні акцій та облігацій вітчизняних емітентів пов'язана з низьким рівнем корпоративного управління, недостатнім рівнем розкриття інформації про діяльність таких підприємств, відсутністю прийнятної дивідендної та процентної політики, невизначеністю власної бізнес-стратегії емітентів тощо.

З січня2013 року набрав чинності Закон No 5519-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» [7], яким запроваджений особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами. Разом з цим залишились податок на прибуток від операцій з цінними паперами для юридичних осіб та податок на інвестиційний прибуток для фізичних осіб. Отже тепер інвестори на фондовому ринку –власники акцій публічних акціонерних товариств та корпоративних інвестиційних фондів, облігацій підприємств, іпотечних цінних паперів, які за законом не мають пільг з оподаткування, повинні двічі платити з однієї і тієї ж операції: особливий «акцизний» податок з продажу і податок на прибуток підприємств або податок на доходи фізичних осіб. До платників податків потрапили всі громадяни України, які свого часу отримали або придбали акції під час приватизації чи купили акції на ринку, замість того, щоб розмістити кошти на депозит у банку. Також закон зобов'язуєіноземних і вітчизняних інвесторів реального сектору економіки сплачувати акцизний податок з продажу бізнесу або його частини, що неможливо було передбачити при його попередній купівлі.

Проблеми розвитку фондового ринку України, переважна їх більшість, мають організаційний характер. Однією з головних проблем розвитку фондового ринку є недосконаліть законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, через що спостерігаються численні порушення прав інвесторів.

Отже, створення ефективного правового механізму захисту прав інвесторів в контексті судової реформи є невід'ємною умовою подальшого розвитку фондового ринку. Необхідно нести зміни до Податкового кодексу щодо оподаткування операцій з цінними паперамиз метою виправлення помилок та усунення суперечливих норм. А саме, скасувати особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами як такого, що знищує заощадження громадян в страхових компаніях, пенсійних та інвестиційних фондах, знижує ліквідність фондового ринку, ефективність інвестиційної діяльності та погіршує інвестиційний клімат в Україні.

Список використаної літератури:

1. Бєдіна Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України [Текст] / Н.С. Бєдіна // Економіка промисловості. – 2008. – No3. – С. 24-27.

2. Огородник В. Фондовий ринок України: аналіз проблем, особливостей та напрямів розвитку [Текст]/ В. Огородник // Економіст. –2008. – No8 – С.31-33.

3. Калач Г.М. Сучасні тенденції фінансової політики у сфери фондового ринку [Текст]/ Г.М. Калач // Актуальні проблеми економіки. –2009. – No6(96). – С. 216-222.

4. Квасова О.П. Тенденції розвитку фондового ринку та особливості діяльності фінансових посередників на ньому [Текст]// Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – No6985). – С.19-23.

5. Гончарова Н.В. Проблеми функціонування ринку цінних паперів України [Текст]/ Н.В. Гончарова // Формування ринковихї відносин в Україні. – 2008. – No5(84). – С.15-18.

6. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2013-2014 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу:www.uintei.kiev.ua

7. Про внесення змін до Податкового кодексу [Електронний ресурс] / Режим доступу:www.zakon.rada.gov.ua

Сова М.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Управління інвестиційною діяльністю підприємства

Ефективна система управління інвестиціями – це основа для високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних результатів його інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. Тому дослідження ефективного управління інвестиційною діяльністю на підприємстві є актуальним на сьогодні.

Інвестиційна діяльність у державі є одним з основних напрямків розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу, що уможливлює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності.

Мета дослідження – визначити ефективність управління інвестиційною діяльністю відповідно з існуючими теоретичними надбаннями у цій сфері та обґрунтувати пропозиції щодо удосконалення управління інвестиціями.

Управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах являє собою найважливіший елемент загальної системи управління.

Економіка України переживає період глибокої інвестиційної кризи, що характеризується згортанням інвестиційної діяльності, практично всіма національними суб'єктами господарювання та пасивністю іноземних інвесторів при вкладанні коштів у її розбудову. Отже економічне середовище України наразі є розбалансованим, вкрай нестабільним, що обумовлює його високу ризикованість та свідчить про формування несприятливого інвестиційного клімату, що й обумовлює актуальність даного дослідження [2, ст.35].

Питанням щодо проблем та шляхів поліпшення інвестиційної діяльності, умовам підвищення ефективності спеціального режиму інвестиційної діяльності в Україні присвячені праці Б.М. Данилишина, К.Д. Гурової, М.Х. Корецького, Н.Максимової, О.М. Невелєвої, П.Гайдуцького, С.М. Василенка та ін. Доцільно підкреслити, що згортання інвестиційної діяльності в Україні призвело до порушення відтворювального процесу, в результаті чого вітчизняна економіка, опинилася серед аутсайдерів, маючи матеріало-, енерго- та капіталомістке виробництво; стала практично нечутливою до вимог науково-технічного прогресу. Нині національна економіка характеризується значним техногенним навантаженням, недостатнім розвитком виробництв із закінченим технологічним циклом, що негативно впливає на рівень її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Необхідність виходу України із затяжної економічної кризи шляхом докорінної реструктуризації народного господарства зумовлює необхідність залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів як внутрішнього, так і зовнішнього походження [2, ст.37].

На сьогодні економічна наука має досягнення у дослідженні сфери інвестування, які стосуються різних аспектів інвестиційної діяльності як в економіці в цілому, так і в окремих її галузях та секторах. Саме тому, доцільним визначити коло основних проблем інвестиційної діяльності підприємств України, приділивши особливу увагу прямим іноземним інвестиціям.

До чинників, які об'єктивно стоять на заваді організації інвестиційної діяльності в Україні, належать:

- законодавча нестабільність;

- відсутність чіткої державної стратегії щодо залучення інвестицій;
-значний податковий і адміністративний тиск на об'єкти підприємництва;
- неврегульованість питань захисту прав власності інвесторів;
- високий рівень корумпованості в органах державної влади;
- нестабільність роботи фінансової системи країни;
- неготовність підприємств здійснювати реальні ефективні інвестиції навіть у конкурентоздатні інноваційні проекти;
- незначні обсяги фондового ринку;
- низький рівень платоспроможності в країні[4,ст.72].

Саме тому доцільно розглянути основні напрями активізації інвестиційної діяльності українських підприємств щодо залучення прямих іноземних інвестицій.

1. На сьогодні в Україні спостерігається нестача коштів для інвестицій. Тому особливого значення набуває вирішення питань щодо чіткого визначення пріоритетних сфер, напрямів інвестування в ті галузі економіки, які забезпечують розширене відтворення, швидку віддачу і підвищення життєвого рівня населення.

2. Різке скорочення внутрішніх ресурсів у країні призвело до покладання великих надій на іноземні інвестиції, проте обсяги їх надходження в Україну поки що незначні, що не відповідає її реальним потребам. Залучення іноземних інвестицій в економіку України багато в чому залежить від стану її інвестиційного середовища. Отже активізація іноземного інвестування можлива лише за умов пожвавлення національної економіки та появи позитивних зрушень у відродженні виробництва.

3. Для інвесторів, особливо іноземних, першочергове значення мають стабільність і прозорість економіки країни в цілому. При ухваленні інвестиційних рішень враховуються передовсім не регіональне інвестиційне середовище та його ризики, а загальнодержавне макроекономічне середовище. Світовий досвід показує, що основні потоки коштів стратегічних інвесторів спрямовуються не стільки у місця, де створені максимальні пільгові умови, скільки у країни, економіка яких стабільно і послідовно розвивається на власній внутрішній основі. Саме тут можна розраховувати на збереження вкладень і їх сталу віддачу. Отже в Україні державні інститути мають забезпечувати ефективне регулювання розвитку економіки як на регіональному, так і галузевому рівнях, підтримувати перспективні галузі, що випускають конкурентоспроможну продукцію, і знаходити власне місце на світових ринках, інтегруючись у систему світової економіки.

4. В останні роки зростають темпи приросту іноземних інвестицій в економіку прикордонних регіонів, але, попри це, суми їх є незначними порівнянно із прикордонними регіонами Польщі. Як висновок, необхідно активізувати механізми залучення іноземних інвестицій, особливо з прикордонних територій сусідніх країн ЄС, для чого потрібно використовувати чинник транскордонного співробітництва [3, ст.129].

Таким чином, виходячи із реалій сьогодення, іноземні інвестиції є тим ресурсом, який, у всякому разі в найближчій перспективі, може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а відтак і розвиткові відповідних територій і міст, поліпшенню соціального захисту громадян. При запровадженні в життя всіх або хоч би частково пріоритетних заходів, зазначених вище, створяться можливості для покращання інвестиційного середовища в державі і, відповідно, збільшиться потік прямих іноземних інвестицій уже в найближчій перспективі.

Висновок. Інвестиційна діяльність у тім чи іншому ступені присуща будь-якому підприємству. Ухвалення інвестиційного рішення неможливо без врахування наступних факторів: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, кількість доступних проектів, обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування, ризик, зв'язаний із прийняттям того чи іншого рішення й ін.

Отже, ефективність системи управління буде досягатись за рахунок покращення інвес-

тиційної діяльності в основних її частинах: організаційна забезпеченість, інформаційна забезпеченість, планування, контроль, моніторинг інвестиційних проектів, проведення фінансово-економічних розрахунків, оцінка ефективності.

Управління інвестиційною діяльністю передбачає необхідність проведення фінансово-економічних розрахунків, які пов'язані з потоками грошових коштів в різні періоди. Вирішальною при цьому є оцінка вартості грошей, яка з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2013.- № 4.- 9-13 с.

2. Мельник О.О. Інвестиційний клімат в Україні // Фінанси України. – 2013. – №8. – С. 35–39.

3. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. / Ястремська О.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 488 с.

4. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. – 2011. – №2 (147). – С. 68–81.

Созінова Є.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Філатов С.А., кандидат технічних наук, доцент

Основні критерії визначення ефективності та результативності дистриб'ютерських компаній

Досліджено основні критерії та ключові показники визначення ефективності та результативності дистриб'юторських компаній.

Будь-яке підприємство зацікавлене в продажах, збільшенні числа торгових точок і нових регіональних ринках. Сучасний споживач досить прискіпливий, і вимагає особливої уваги, його можна задовольнити тільки при узгодженій і чітко орієнтованій роботі роздрібних компаній і дистриб'юторів. Крім цього дистриб'ютор – це джерело інформації: він знає тенденції попиту на конкретний товар і розуміється на майбутніх трендах і сезонності.

Протягом останнього періоду вагомий внесок у розроблення проблематики, пов'язаної з організацією процесів дистриб'юції та створення відповідних організаційних формувань, зробили такі українські вчені, як: Балабанова Л. та Балабаниць А., які займались пошуком адаптованих до ринкових умов інструментів управління збутовою діяльністю товаровиробників; Крикавський Є. та Чухрай Н., які розглядають систему дистрибуції товарів крізь призму формування маркетингових каналів розподілу; Апопій В., який зосереджує свою увагу на питаннях організації діяльності торговельних посередників,зокрема в системах дистрибуції.

Проблеми формування систем дистриб'юції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу вітчизняної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції і необхідності використання зарубіжного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію логістики [2, с. 96].

Так, для виробника дистриб'юція – це структури та засоби, які дозволяють йому дістатися до споживача; для споживача – це в основному роздрібна торгівля, тобто остання ланка ланцюга перетворень, транспортування та складування; для дистриб'ютора – сектор економічної діяльності, в якому здійснюється його основна функція посередника між виробником та споживачем [1, с. 187].

У той же час, в останні роки серед фахівців по логістиці ясно простежується тенденція використання терміну «дистриб'юція» в широкому тлумаченні, включаючи (крім операцій фізичного розподілу) функції з підтримки продажів готової продукції й логістичного сервісу [3, с. 85]. Логістика дистриб'юції трактується як управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача в інтеграції з відповідними потоками грошей та інформації з метою забезпечення акцептованого рівня сервісу при мінімально можливих витратах.

На сьогодні не існує єдиної схеми дистриб'юторської діяльності. Однак глобальною метою діяльності будь-якої організації – є досягнення успіху. Організація вважається успішною, коли вона досягає поставлених перед собою цілей. Однією з складових успіху при цьому виступає ефективність та результативність. Нерідко можна зустріти суперечливі судження щодо природи, ролі та значення названих категорій. Більшість топ-менеджерів визначають результативність дистриб'юторської компанії оптимальним співвідношення досяжного рівня обслу-

говування клієнтів (Customer Service Level) і величини логістичних витрат (Logistics Costs) [1, с. 188].

Існують і інші критерії визначення результативності дистриб'юторської компанії. Так, деякими фахівцями визначено, що вагомими факторами, які впливають на економічну результативність дистриб'ютора, є управління обсягом продажів і дебіторською заборгованістю, професіоналізм торгових представників. При цьому, дієвими інструментами вирішення завдання з підвищення обсягу продажів у дистриб'юторських компаніях, за висновками, є звуження асортименту товару, концентрація на вузькому пакеті товару; пошук варіантів збільшення обсягу продажу в кожному сегменті; управляти якістю продажу в кожній торговельній точці; навчання та розвиток торгівельних представників.

Для визначення результативності підприємства-дистриб'ютора пропонується розраховувати показники економічної ефективності, збутової ефективності, а також адекватності обраної підприємством стратегії [1, с. 189].

Загалом виділяють 6 груп ключових показників, що впливають на результативність господарської діяльності дистриб'юторської компанії, а саме:

- стратегічні показники та показники з управління запасами;
- адміністративні;
- показник якісного прогнозування;
- показники роботи складу;
- роботи доставки (місцевої та далеких перевезень);
- роботи відділу закупівлі.

Отже, як бачимо більшість авторів сходяться на тому, що визначення результативності функціонування дистриб'юторської компанії повинно базуватися, як на вимірі фінансових показників, так і «не фінансової» складової, до якої можна ще додати:

- смаки та уподобання споживачів;
- кваліфікаційний склад працівників;
- організованість;
- впровадження інновацій;
- імідж, репутація та ціннісні орієнтири компанії [2, с.100].

Виходячи з цього, особливе значення при оцінюванні ефективності та результативності діяльності підприємств набувають ті моделі, які поєднують у собі фінансові та не фінансові індикатори. Серед них слід назвати [1, с. 190] :

- збалансовану система показників (Balanced Scorecard) Нортона- Каплана;
- BSC – модель Лоренца Мейсела;
- піраміду ефективності (результативності) К. Мак Нейра, Р. Ланча та К. Кросса;
- модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) Кристофера Адамса та Пітера Робертса.

Як відмічають фахівці найбільш перспективною з цих концепцій є BSC – модель, яка в свою чергу є елементом технології управління результативністю BPM (Business Performance Management). Однак реальне значення BSC набуває лише за умови, що результати по досягненню цілей можуть бути виміряні за допомогою відповідних показників, які отримали назву Key Performance Indicators (KPI) або ключових показників ефективності [4, с. 338].

Отже, підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що необхідність підвищення результативності дистриб'юторських компаній визначається їх значною роллю у сучасному бізнес-середовищі, необхідністю власного гармонійного розвитку; характеризується ефективністю того набору функцій або процесів, які закладені в основу його функціонування; вимагає врахування та аналізу як фінансових, так і не фінансових складових, особливої уваги серед яких заслуговує створення цінності взаємовідносин з діловими партнерами; допускає комплексне використання різноманітних підходів та методів та їх адаптацію до сучасних умов функціонування підприємства та специфіки його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Азьмук Л. А., Нікітенко О. С. Результативність функціонування дистриб'юторської компанії та її складові / Л. А. Азьмук, О. С. Нікітенко // ДВНЗ КНЕУ «Формування ринкової економіки». – 2010. – № 24. – С. 185-194.

2. Лозинський В. Т. Формування сучасних систем дистрибуції товарів: проблеми теорії та практики / В. Т. Лозинський // Вісник НУЛП «Логістика». – 2010. – №690. – С. 95 – 103.

3. Червова Л. Г., Баранець Г. В. Методологічні проблеми побудови та оптимізації логістичного циклу підприємства /Л. Г. Червова, Г. В. Баранець // Економіка промисловості. – 2005. – №3 (29). – С. 83-90.

4. Яковенко В. С. Принципи формування ключових показників діяльності розподільчої системи / В. С. Яковенко // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – № 1. – С. 336-340.

Столярчук Т.Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів
та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК»

Аналіз впливу євроінтеграції на банківські установи України

У тезах розглянуто вплив євроінтеграції на банківські установи України. Визначено етапи інтеграції банків України у міжнародну банківську систему.

Метою даного аналізу є виявлення теоретико-методичних засад діяльності вітчизняних банківських установ в умовах євроінтеграції, що склалися на даний момент. Актуальним питанням сьогодення є інтеграція діяльності вітчизняних комерційних банків у світову фінансову систему, яка характеризується процесами глобалізації.

Сучасна банківська система визначається тим, що вона:

- управляє в державі системою платежів і розрахунків;
- велику частину своїх комерційних операцій здійснює через внески, інвестиції і кредитні операції;
- разом з іншими фінансовими посередниками банки направляють заощадження населення до фірм і виробничих структур.

Інтеграційні процеси у банківському секторі характеризуються впровадженням у діяльність банків програм інституціонального розвитку, систем модернізації і автоматизації, міжнародної банківської стандартизації, реалізація яких сприяє формуванню загальнонаціональної клірингової системи, отриманню права кредитування за рахунок кредитів Всесвітнього банку та інших міжнародних кредитних ліній.[1]

Серед проблем банківської системи слід відмітити:

- значні непогашені зовнішні зобов'язання і залежність платіжного балансу від показників реструктуризації боргів банків;
- низьку прибутковість та неоптимальну структуру витрат вітчизняних банків;
- значну частку проблемних кредитів і великі відрахування до резервів;
- дисбаланси у строковій і валютній структурі активів і пасивів, що утруднює підтримання належного рівня ліквідності в банківській системі та живить валютні ризики;
- недосконалий ризик-менеджмент;
- зависоку вартість залучених ресурсів за недостатнього обсягу внутрішніх заощаджень для кредитування модернізації вітчизняної економіки в умовах масштабного експорту капіталу;
- вузьке коло надійних і кредитоспроможних позичальників;
- несприятливі умови конкуренції за домінування банків з іноземним капіталом в найбільш прибуткових сегментах банківських послуг;
- обмеженість внутрішніх джерел капіталізації банків

За оцінкою експертів Світового банку та МВФ, Україна досягла певних успіхів щодо вдосконалення методологічної бази банківського регулювання і нагляду та її практичного впровадження, а також наближення системи банківського нагляду до міжнародних стандартів і практики. Про це свідчать результати оцінки ступеня запровадження Базельських принципів ефективного банківського нагляду в Україні (існує 25 принципів). Проте, потрібно ще багато

зусиль для досягнення повної відповідності цим принципам та гідної конкуренції на європейських ринках банківських послуг.

Інтеграція банку у міжнародну банківську систему містить три етапи:

1. Розробка плану виходу на ринок, яка містить аналіз внутрішніх потреб і можливостей комерційного банку, за такими напрямками:

- цілі виходу банку на ринок промислово-розвинених країн;
- фінансове забезпечення організації та функціонування закордонної структури банку;
- наявність кваліфікованого персоналу.

2. Аналіз внутрішнього законодавства, що регламентує можливість виходу комерційного банку на ринок промислово-розвинених країн, за такими напрямками:

- порядок надання Центральним банком дозволів уповноваженим банкам на участь у статутному капіталі банків та інших кредитних організацій за кордоном, а також відкриття філій за кордоном;
- відповідність внутрішнього законодавства міжнародним стандартам і капіталу банків, що діють більше, ніж в одній країні.

3. Аналіз існуючих норм і правил промислово-розвинених країн, що регламентують діяльність іноземних банків на їхній території, з погляду найбільшої легкості для входження українського комерційного банку на їхній ринок.

Останнім часом, перебуваючи під постійним впливом глобалізації економіки та євроінтеграції у світовий фінансовий простір, розвиток банківської системи України зазнає постійних змін. Значний вплив на прискорення чи сповільнення темпів розвитку вітчизняної банківської справи мають кризові явища, які спостерігаються у зв'язку з останніми подіями в країні. Євроінтеграційний курс України на сьогодні є основним вектором політичної, економічної, соціальної інтеграції. Банківська система є складовою економічної системи України, тому інтеграція в економічний простір Європейського Союзу матиме для неї відповідні наслідки.[2]

Отже, на шляху процесів європейської інтеграції України постає низка обмежень, пов'язаних з депресивними тенденціями у вітчизняній економічній системі, проблемами й ризиками банківського сектору України. Необхідно якомога швидше просуватися у напрямку здійснення реформ банківської системи опираючись на багаторічний європейський досвід в цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електроний ресурс]. – Режим доступу /http://www.ufin.com.ua

2. «Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України» [Електроний ресурс]. – Режим доступу http://www.niss.gov.ua

Тидір С.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Плетенецька С.М.

Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду

В умовах формування та функціонування ринкової економіки значно посилюється роль та значення такого компонента державних фінансів як державний борг. Забезпечення сталого економічного розвитку України неможливе без застосування механізму зовнішніх державних запозичень, які і спричиняють виникнення зовнішнього державного боргу.

Для України проблема зовнішнього державного боргу є особливо актуальною, оскільки держава не може покривати витратну частину бюджету за рахунок власних ресурсів. Державний бюджет в Україні щороку приймається із дефіцитом коштів, що ускладнює функціонування економічної системи України. Для покриття бюджетного дефіциту Україна залучає зовнішні джерела фінансування. Але слід наголосити, що така політика управління зовнішніми запозиченнями є неефективною. Зовнішні запозичення мають використовуватися для розвитку інновацій і нарощення ВВП в країні, також напрямами використання запозичених коштів мають бути масштабні соціальні проекти, тоді зовнішнє запозичення буде виправданим і принесе користь національній економіці. У публікаціях вітчизняних науковців ця тематика достатньо широко розглядається з різних точок зору. Для вдосконалення управління зовнішнім державним боргом слід проаналізувати досвід зарубіжних країн.

Питаннями державного боргу займались і займаються провідні економісти, вчені та практики всього світу. Серед них: Д. Рікардо, Р. Барро, Дж. Кейнс, Д. Бьюкенен, Р. Девіс, А. Лернер, М. Карлберг, Ф. Модільяні, Ф. Фрідман, Р. Масгрейв, Ш. Планкарт та інші. Серед українських науковців слід відзначити праці таких вчених, як Т. Г. Бондарук [1], Т. П. Вахненко [2], О. А. Кириченко [5], Г. В. Кучер, Н. Я. Кравчук, О. Р. Романенко. Багато дослідників наголошують на загальних проблемах накопичення державного боргу, підкреслюючи значний вплив цільових програм міжнародних фінансових установ.

Проте теоретичні розробки західних вчених не завжди можуть прямо застосовуватись для аналізу ситуації в Україні, бо не враховують умови перехідної трансформаційної економіки. Українські вчені, практики, в свою чергу, повинні враховувати світовий досвід ефективного управління борговими зобов'язаннями, формуючи політику державних запозичень.

Метою дослідження є вивчення зарубіжного досвіду та можливості застосування його в українській практиці управління державним боргом.

Для України державний борг є гострою фінансовою проблемою. В структурному плані він поділяється, як і в інших країнах, на державний внутрішній та зовнішній державний борг. Внутрішній борг держави становить собою заборгованість уряду по державних цінних паперах, щодо невиплати заробітної плати у всіх галузях народного господарства, взаємозаборгованість підприємств між собою і державою, боргу держави підприємствам за продукцію. Зовнішній державний борг – це заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями.

Об'єктивним наслідком кредитного співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними інституціями є формування зовнішнього боргу держави перед відповідними установами, який є частиною валового зовнішнього боргу країни. Валовий зовнішній борг за станом на певну дату – це загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими, але в жодному разі не умовними, зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та/або відсотків в будь-який час у майбутньому.

Станом на 31 січня 2014 року державний та гарантований державою борг України становив 585 298 486,95 тис. грн. або 73 226 383,96 тис. дол. США, в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 298 581 267,09 тис. грн. (51,01% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 37 355 344,31 тис. дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 286 717 219,87 тис. грн. (48,99%) або 35 871 039,64 тис. дол. США. Відношення державного боргу до ВВП на початок 2009 р. складало близько 13,8% [3] Відношення державного боргу до ВВП у кінці 2009 р. складало близько 18,9%, на кінець 2010 р. – близько 33% ВВП [3].

З 2009 року державний і гарантований державою борг знаходиться близько свого критичного рівня (рис. 1). У 2013 році очікувалося його подальше зростання до 38,5% від ВВП.

На даний момент, відношення державного боргу до ВВП на 2014 рік (1 653 млрд. грн.) і очікуваного за 2013 рік (1 475 млрд. грн.), скориговане на прогнозний реальний ВВП на 2014 рік (3,0 відсотка).

У валютній структурі державного боргу країни до липня 2014 року найбільшу частку займала українська гривня, в якій номіновано було майже весь внутрішній державний борг. Зовнішній державний борг номінований переважно у доларах США та Спеціальних правах запозичень (далі – СПЗ). Незначну частку в структурі боргу займає євро, та японська єна. З липня 2014 року 48.38% державного боргу номіновано в доларі США, 33.64% в українській гривні, 13.27% у СПЗ. Доля євро 4.44%, а японської єни – 0.27%.

Найбільший кредитор – Міжнародний валютний фонд – 7.47% загального обсягу державного боргу. На другій позиції – Міжнародний банк реконструкції та розвитку з 5.44%

При управлінні державним боргом необхідно зважено обирати джерела боргового фінансування, формувати їх оптимальну комбінацію з точки зору строків погашення та розмірів відсотків, яка в ідеальному вигляді має включати такі фінансові умови: максимум позик за мінімальними відсотками; мінімум платежів з погашення боргу до отримання доходу від здійснених інвестицій. [5]

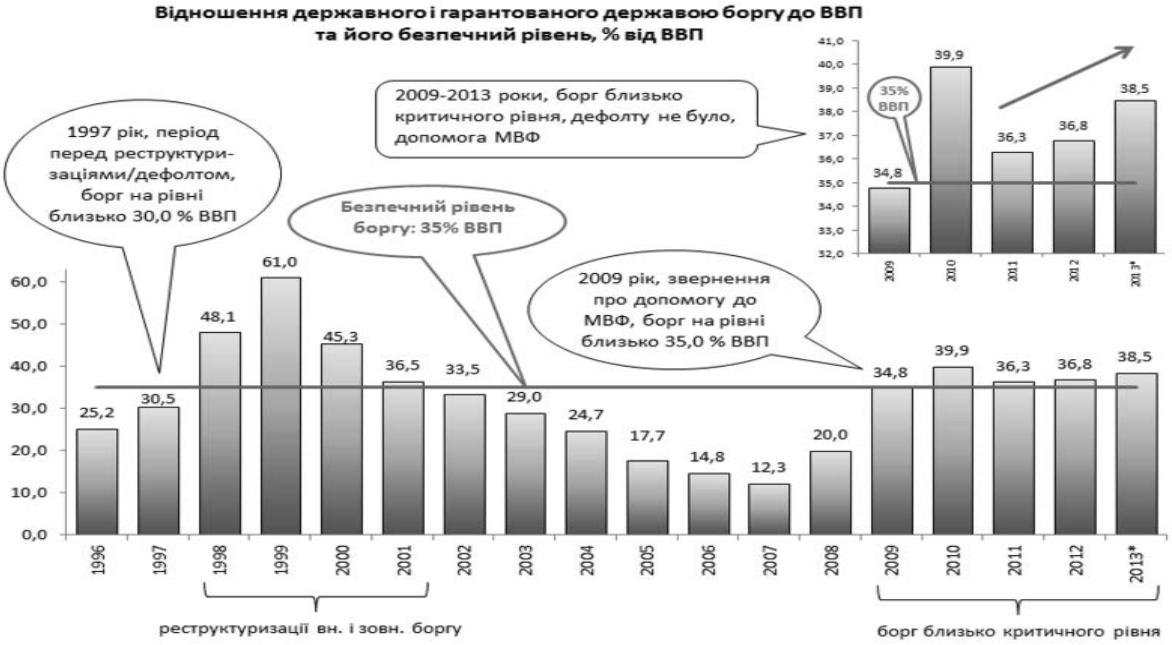


Рис. 1. Відношення державного і гарантованого державного боргу до ВВП [3]

За інформацією Світової книги фактів, яку веде Центральне розвідувальне управління (далі – ЦРУ), максимальний державний борг належить США – 15 трлн. 930 млрд.. дол., що в свою чергу становить 108.9% ВВП найбільшої економіки світу. Також вагомі обсяги запозичень мають європейські країни, серед яких Велика Британія, Німеччина, Франція, також Японія. Обсяги українських запозичень становлять 135 млрд. дол., і це 39 місце у світі яке ми займаємо між Казахстаном та Катаром.

Фахівці визначають рівні боргу відносно ВВП, які є безпечними для країни та загрожують її дефолтом, для України він складає близько 35% від ВВП. Відповідно до законодавства, за Бюджетним кодексом України, величина основної суми боргу не має перевищувати 60 % фактичного річного ВВП. Безпечний рівень боргу – це такий рівень, при якому держава може своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту, а також здійснювати державні запозичення за прийнятними відсотковими ставками.

Міжнародний Валютний Фонд спрогнозував показники обсягів державного боргу країн світу до 2016 року. Як бачимо, в Китаю, Ізраїлю, Німеччини суттєво скорочується державний борг, а в США та Росії до 2016 року в порівнянні з 2011 роком він зростатиме до 115.4% та 19.4% ВВП відповідно.

Таким чином, на основі дослідження зарубіжного досвіду врегулювання боргової проблеми можна виділити такі напрями удосконалення механізму регулювання державного боргу України:

1) визначення та законодавче закріплення напрямку боргової стратегії, зокрема щодо співвідношення внутрішньої й зовнішньої складової державних запозичень;

2) створення агентства з управління державним боргом, що підзвітне міністерству фінансів й орієнтоване на управління ризиками боргової діяльності;

3) розробка та впровадження середньострокової програми регулювання державного боргу як елемента будови ефективної системи планування державної заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т. Г. Бондарук // Фінанси України. – 2013.– №4. – С. 14-19.

2. Вахненко Т. Державні запозичення в Україні: підсумки 2013 року / Т. Вахненко // Банківська справа. – 2013. – №2. – С. 21-24.

3. Державний борг та гарантований державою борг: Аналітичні матеріали щодо державного боргу // Міністерство фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

4. Динаміка зовнішнього державного боргу України // Інформаційний банківський портал // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uabanker.net.

5. Кириченко О. А., Кудрицький В. Д. Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / О. А. Кириченко, В. Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки.– 2009.– №7. – С. 15-28.

Ткачук І.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: доц. Больботенко І.В.

Податковий контроль: проблеми формування фіскального партнерства

Розглянуто проблему формування партнерських відносин між платниками податків і контролюючими органами в сфері оподаткування.

Проблема налагодження атмосфери доброзичливості та партнерства у відносинах між платниками податків і контролюючими органами має системний та глибинний характер. Еволюція вітчизняного податкового законодавства свідчить про поодинокі, фрагментарні спроби її розв'язання. Зниження напруги в частині податкового адміністрування очікувалося з набуттям чинності Податкового кодексу як систематизованого законодавчого акту. Проте, нарікання з боку бізнесових структур щодо неефективного здійснення податкового контролю наявні і на сьогоднішній день.

Згідно Податкового кодексу України податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1]. До контролюючих органів з питань оподаткування віднесено органи державної податкової служби та митні органи.

Податковий контроль може здійснюватись шляхом: [1]

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби;
- перевірок та звірок відповідно до вимог Податкового Кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин.

Органи державної податкової служби здійснюють податковий контроль у сфері стягнення податків та зборів, що встановлені Податковим кодексом України із платників податків. Від ефективності діяльності цих органів залежить, на скільки якісно і прозоро будуть стягнуті податки та проведено податковий контроль.

До основних функцій податкового контролю належать: [2, с.26]

- облікова – забезпечення обліку платників податків, предметів оподаткування, належних платежів бюджетам і цільовим державним фондам;
- профілактична – припинення та попередження правопорушень у податковій сфері;
- інформаційна – податковий контроль слугує джерелом інформації для прийняття управлінських рішень;
- мобілізуюча – за результатами податкового контролю відповідно може збільшуватись обсяг надходжень до бюджетів та цільових державних фондів.

На жаль, реалізація зазначених функцій виконується лише з урахуванням фіскальних інтересів держави, інтереси окремих господарюючих суб'єктів нівелюються. Крім того, недосконала судова систему унеможливлює відстояти права платників податків під час розгляду конфліктів з контролюючими органами. Неефективні заходи податкового контролю призводять

до звуження «поля об'єкту оподаткування», що в кінцевому рахунку призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету.

Виходячи із сьогоденної практики функціонування підприємств можна виділити окремі варіанти (режими) побудови взаємовідносин суб'єкта господарювання з державою в особі фіскальних органів, характеристика яких представлена в таблиці.

Таблиця

Характеристика взаємовідносин суб'єкта господарювання з контролюючими органами в сфері оподаткування [3, с. 156]

Режим поведінки	Ведення податкового обліку	Взаємодія з контролюючими органами	Застосування оптимізаційних заходів
«обережний»	Обережне та правомірне ведення податкового обліку з максимально точним дотриманням норм податкового законодавства	Максимально безконфлік-тний характер відносин, згода з будь-якими, навіть не зовсім правомірними фіскальними позиціями контролюючих органів; за результатами перевірок без оскарження сплачуються всі фінансові санкції	Заходи з управління податковими витратами не застосовуються; ефективна підприємницька діяльність можлива лише в умовах спрощено-го або пільгового оподаткування
«зважений»	Коректне ведення податкового обліку на підставі не тільки нормативно-правових актів, а й роз'яснень контролюючих органів, які в певній мірі відповідають нормам податкового законодавства	Конфлікт у відносинах можливий тільки за умови, що керівництво підприємства впевнено в позитивному результаті оскарження дій контролюючих органів; за результатами перевірок оскаржуються тільки значні суми фінансових санкцій, які, на думку підприємства, накладені неправомірно	Зважений підхід до управління податковими витратами, застосовуються оптимізаційні заходи, і повністю відповідають нормам податкового законодавства
«ризиковий»	Ведення податкового обліку базується виключно на встановлюних законодавством нормативних актах; роз'яснення контролюючих органів, що не відповідають в будь-якій мірі законам, ігноруються	Готовність до оскарження дій контролюючих органів навіть за відсутності впевненості в позитивному для підприємства вирішенні конфліктної ситуації	Застосовуються оптимізаційні заходи з високим рівнем ризику, які базуються на недоробках податкового законодавства. Проте, такі дії не завжди дозволяють досягти бажаного результату та в деяких випадках сприяють відтоку грошо-вих коштів на сплату фінансових санкцій

Враховуючи той факт, що економіка країни постійно знаходиться в кризовому стані, суб'єкти господарювання змушені шукати шляхи оптимізації податкового навантаження. В загальному випадку всі заходи, спрямовані на оптимізацію оподаткування, мають призвести до зменшення податкового навантаження на підприємство та скорочення загального обсягу сплачуваних податкових платежів. Проте межа, що розділяє податкову оптимізацію від протиправних діянь у вигляді ухилення від сплати податків, настільки прозора, що іноді суб'єкти господарювання, непомітно для себе переступивши її, опиняються поза законом. Ситуація ускладнюється позицією контролюючих податкових органів, для яких ухилення від сплати податків та оптимізаційні заходи є тотожними поняттями, оскільки призводять до недонадходження платежів до бюджету. На сьогодні припинення спроб «мінімізації податків» зведено в ранг державної податкової політики і є основним напрямом діяльності державних фіскальних органів.

Отже, недосконалість системи податкового контролю України призводить до відсутності співпраці та взаєморозуміння між органами податкового контролю та платниками податків, в результаті чого склалася недовіра населення до системи податкового контролю в цілому. Усунення негативних проявів податкового контролю можливе лише шляхом побудови взаємови-

гідних партнерських стосунків між платниками податків і контролюючими органами, при яких платник податків сприймається як рівноправний партнер, а не «джерело» наповнення державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Кодекс України, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI [Інтернет-ресурси] / Верховна Рада України – Електрон. дан. – Верховної Ради України 2012. – Режим доступу: http//www.rada.gov.ua

2. Лісовська Л. Податковий контроль у системі оподаткування: зміст та механізм здійснення / Л. Лісовська // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 10. – С. 25–28.

3. Больботенко І.В. Оптимізація оподаткування та загрози фінансово-економічної безпеки підприємства / І.В. Больботенко // Вчені записки / Ун-т економіки та права "КРОК". – К., Вип. 30. – 2012. – с.151-158.

Турчин Л.М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Зарубіжний досвід організації ринку банківських послуг: стан та перспективи розвитку

Вивчається зарубіжний досвід організації ринку банківських послуг та розглядаються можливості його використання в Україні.

В умовах становлення і розвитку світових держав винятково важливого значення набуває побудова ефективної банківської системи, оскільки банки є рушійною силою економічного розвитку та ринкових перетворень. Зі створенням та розвитком банківської системи формується і ринок банківських продуктів, який сегментується на ринок активно-пасивних, перш за все кредитних, операцій і ринок банківських послуг. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей, які не передбачають відчуження ресурсів банку і не несуть ризиків, притаманних банківським операціям.

Метою дослідження являється характеристика діючих банківських систем провідних країн світу і розгляд підходів до її управління.

У сучасних умовах розвитку процесів глобалізації та інтернаціоналізації європейські банки стали важливими фінансовими посередниками, котрі забезпечують фінансовими ресурсами учасників міжнародних відносин. З метою більшого охоплення ринку, європейські банківські установи пропонують поряд з традиційними, і нові види послуг: лізинг, факторинг, інформаційне забезпечення, випуск пластикових карток та ін. Розвиток інтеграційних процесів в повній мірі базується на інтернаціоналізації банківської діяльності, котра стала розвиватися особливо інтенсивно у другій половині XX століття.

У перші післявоєнні роки діяльність банківських систем багатьох країн була направлена, в першу чергу, на розв'язання внутрішніх проблем національних економік. Водночас, в 50-х роках відбулися суттєві зміни в розвитку міжнародної діяльності банків. Вони були пов'язані, з одного боку, зі змінами на політичній карті світу – розпадом колоніальної системи. Колишні колонії, самовизначившись, проводили першочергові економічні реформи, в т.ч. і в банківській сфері. Як правило, іноземні банки, що діяли на їх території, націоналізовувались або попадали під вплив місцевих властей. В цих умовах проникнення на банківські ринки даних країн стало набувати скритих форм „технічної допомоги", придбання акцій в місцевих банках, тощо.

З іншого боку, розвиток інтеграційних процесів в Західній Європі сприяв „взаємопроникненню" банківських систем. З початку 60-х років ряд національних валют почали поступово перетворюватись в єврогроші в тій частині, котра оберталась на світовому ринку. Поряд з євродоларами виникли євромарки, єврофранки і т.д., тобто авуари, які не підпорядковувались національним системам регулювання.

Однією з найрозвинутіших банківських систем світової економіки виступає Федеральна резервна система (ФРС) США, яка складається з 3-х рівнів: Рада керуючих, 12 федеральних резервних банків і близько 6000 банків – членів ФРС (які знаходяться в приватній власності, але керуються державою. Їх власник – комерційні банки відповідного округа). Крім того, ФРС включає два комітети: Федеральний комітет по відкритому ринку і Федеральний консультаційний центр.

Сучасний стан банківської системи США характеризується поглибленням процесів глобалізації і інтернаціоналізації, а також зростанням транснаціональних компаній. Федеральна резервна система США представляє собою централізовану організаційну структуру, яка передбачає здійснення керівництва окремих функціональних підрозділів з єдиного центру.

На сучасному світовому ринку банківських послуг значна роль відводиться банківській системі Англії. Центральним контролюючим органом англійської банківської системи виступає Банк Англії. В силу історичної традиції Банк Англії не спрямований до високої степені регулювання банківської системи. Банк Англії здійснює контроль діяльності роздрібних банківських установ з метою захисту існуючих вкладників и потенційних вкладників банку, що оперують на англійському ринку. Структура банківської системи Англії, як і в США, має централізований характер, але ступінь залежності діяльності роздрібних банківських установ від керівництва Банку Англії являється значно більшою в плані відсутності свободи дій при здійсненні грошових операцій.

Керуюча структура банківської системи Німеччини представлена Німецьким Федеральним банком «Бундесбанк» (керуючий орган – Центральна Рада), 9 правліннями центральних банків земель, а також 9 головними відділеннями і філіями. Другою ланкою банківської системи Німеччини виступають комерційні банки. В ФРН діють близько 4000 кредитних установ, які мають майже 45000 філій.

Сфера банківської діяльності різних країн світу має свої особливості, які являються відображенням сформованої історично системи кредитно-фінансових відносин. Банківську систему,як галузь економічної діяльності, неможливо аналізувати не приймаючи до уваги особливості її становлення в кожній окремій держави.

Таким чином, в різних країнах банківська система формувалася відповідно напрямкам розвитку економіки в цілому. Наведені вище характеристики банківських систем європейських країн вказують на унікальність застосованих підходів до управління сферою банківських послуг.

Аналіз існуючої банківської системи країни дозволяє об’єктивно проаналізувати і діяльність комерційних банків, які представлені в рамках даної системи і діють на даному ринку банківських послуг.

Список використаної літератури:

1. Основи банківської справи: Учеб. посібник / Б.С. Войтешенко, В.В. Козловський, Т.Д. Брежнєва і ін; Під ред. Ю.М. Ясинського. – Мн.: “Тесей”, 2002. – 448 с.

2. Підгайський А.Л. Фінансово-кредитні системи зарубіжних стран. – Мн.: Веди, 2004. – 72 с.

3. Пупліков С.І. Банківський портфель 2004 року: Довідкове посібник .- Мн.: ОДО “Тонпік”, 2004. – 240 с.

4. Рудий К.В. Фінансово-кредитні системи зарубіжних країн. – М.: “Нове знання”, 2003. – 301 с.

Федченко О.О.
магістрант
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Науковий керівник: Румик І.І., к.е.н., доцент

Світовий досвід використання банківських платіжних карток в Україні

Аналізується світовий досвід використання банківських платіжних карток та розглядаються можливості його застосування в Україні.

Поняття банківської платіжної картки у сучасному світі тісно пов'язано з розвитком комерційних банків та фінансового сектору в цілому. Ринок банківських пластикових карток в Україні дуже швидкими темпами розвивається, на основі залучення досвіду закордонних банків. З отриманням світового досвіду українські банки покращують надання послуг клієнтам, урізноманітнюють продукти та поширюють їх серед клієнтів. Враховуючи наявні ризики банки шукають та залучають нові засоби і методи мінімізації, оптимізації та зниження ризиків.

Проблематикою розвитку банківських пластикових карток в Україні займаються такі вчені як: Мороз А. М, Васюренко О. В., Подік С. М., Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В., Маслов С. Т., Алєксєєнко Л. М. та інші. Дуже важливим завданням вчених в сучасному світі є досліджувати проблеми розвитку ринку банківських карток та залучати зарубіжний досвід для покращення стану фінансового сектору, а також мінімізувати ризики. Питання потребує дослідження покращення якості надання послуг за допомогою банківських платіжних карток, що спрямовано на клієнта.

Метою є використання та розвиток банківських платіжних карток в Україні на основі зарубіжного досвіду.

В Україні на сьогоднішній день в зв'язку зі складною загальноекономічною та політичною ситуацією, держава та окремо кожен комерційний банк повинен проводити такі заходи, які будуть стимулювати покращенню стану фінансового ринку. Для цього необхідно правильно застосовувати стратегію управління банком та банківського сектору в цілому.

Комерційні банки, за умов стрімкого розвитку ринку банківських платіжних карток в Україні, застосовують світовий досвід для покращення сегменту фінансового ринку, та зменшення можливих негативних наслідків. В сучасних умовах розвитку банківського сектору в Україні платіжні картки є одним із найзручніших інструментів здійснення безготівкових розрахунків. При цьому банківські картки є невід'ємним елементом світового фінансового ринку.

Найбільшими міжнародними фінансовими системами є VISA та Master Card, які надають клієнтам як в Україні, так і за кордоном фінансові послуги в сферах обслуговування.

Комерційні банки за останні декілька років переймаючи досвід зарубіжних банків, для забезпечення більшого рівня захисту інформації та коштів, почали впроваджувати картки з чіпом, або смарт картки замість карток з магнітною смугою, які є більш ненадійнішими.

Смарт картки – пластикові картки, що містять інтегральну схему, яка забезпечує певний рівень запрограмованості та невеликий обсяг пам'яті. Смарт-картки використовуються для ідентифікації, аутентифікації, авторизації користувачів, зберігання ключової інформації і проведення криптографічних операцій в довіреному середовищі.

Станом на 01.04.2014 року загальна кількість емітованих українськими банками платіжних карток, склала 36974 тис. шт., за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні 3 місяці. З них, за платіжною схемою з дебетовою функцією кількість карток склала 27676 тис. шт., а з кредитною функцією – 9298 тис. шт. В той час як, в 2 кварталі 2014 року

спостерігається певне зниження кількості емітованих платіжних карток, так загальна кількість склала 34973 тис. шт., з них, за платіжною схемою з дебетовою функцією кількість карток склала 26279 тис. шт., а з кредитною функцією – 8694 тис. шт. За 1 квартал, за видами носіїв інформації, кількість платіжних карток з магнітною смугою слала – 34133 тис. шт., а у 2 кварталі – 32210 тис. шт., з магнітною смугою та чипом, відповідно, 2071 тис. шт. (з них безконтактних 684 тис. шт.) та 2060 тис. шт. (з них безконтактних 858 тис. шт.); з чипом, відповідно, 566 тис. шт. та 526 тис. шт.; у мережі інтернет, відповідно, 203 тис. шт. та 177 тис. шт.. Таке зниження відбувається переважно через нестабільну економічну ситуацію в країні, встановлення певних обмежень та впровадження нових нормативних актів та постанов НБУ.

Прибутковість різних типів пластикових карток неоднакова, тому різні країни обирають різні цілі та пріоритети. Основними емітентами платіжних карток є банки, у п'ятірку країн-лідерів входять США, Німеччина, Іспанія, Франція та Великобританія. Деякі банки орієнтуються на дебетні картки та отримують прибуток від комісійних винагород за обслуговування карток, зарахування коштів на рахунок, зняття, оплата послуг через інтернет, інша частина банків більше орієнтована на кредитні картки, отримуючи прибуток у вигляді відсотка за користування коштами.

Отже, за останні десять років ринок банківських платіжних карток в Україні розвивається стрімкими темпами, в певній мірі завдяки залученню закордонного досвіду. Завдяки зарубіжному досвіду ринок банківських платіжних карток в Україні постійно удосконалюється, банки пропонують нові послуги, покращують вже існуючі, залучають клієнтів до користування картками, приводячи переваги щодо зручності та безпеки. Банки в свою чергу запозичують не лише досвід щодо нових типів карток та умов, а також, одним з головних елементів є послуги щодо забезпечення максимальної безпеки використання пластикових карток та збереження коштів клієнта та банку.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посіб. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с.

2. Коцовська Р.Р., Павлишин О.П., Хміль Л.М. Банківські операції: Навч. посібник – К: УБС НБУ: Знання. – 2010. – 390 с.

3. Мороз А.М. Банківські операції: Підручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с

4. https://uk.wikipedia.org/wiki/Смарт-картка

5. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

Фрусевич М.А.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Іваненко Т.В., к.т.н., доцент

Регулювання грошового обігу в європейських країнах

Необхідною умовою розвитку економіки є застосування комплексного підходу в фінансово-грошовій сфері, який потребує вивчення європейського досвіду і визначення ролі державного управління в нових умовах розвитку економіки.

На сучасному етапі становлення України та її інтеграції до європейського співтовариства важливим стає впровадження стандартів існуючої демократичної системи та формування відповідних механізмів державного управління.

Вагомий науковий внесок у висвітлення питань державного регулювання грошового обігу, ролі та функцій центрального банку та місця і значення фінансових посередників у забезпеченні економічного зростання в ринковій економіці зробили такі іноземні фахівці, як Й. Брад, О. Гаврилишин, М. Домбровські, П. Кругман, Й. Лінн, Ф. Мишкін, Г. Пьоніш, Дж. Сакс, Дж. Сорос, Л. Фіглійоль, С. Фішер, Дж. Хансен, Я. Ширмер.

Вивчення літературних джерел показує, що питання побудови грошово-кредитних систем країн Європейського Союзу розглядались в наукових працях Відсоти В.І., Горшкова Ю.Б., Данилова В.О., Звонової А.М., Сидоренка В.І., Сичова Є.П. Але окремі питання побудови грошово-кредитних систем країн Європейського Союзу досліджені мало і потребують подальших досліджень і розробок, причому суттєвих.

Мета дослідження полягає в аналізі та обґрунтуванні напрямків і практичних рекомендацій щодо вибору дієвих механізмів державного регулювання пропозиції грошей в економіці України з огляду на наближення країни до інтеграції в європейське співтовариство.

Виходячи із завдання регулювання платоспроможного попиту центральні банки визначають цільові орієнтири збільшення грошової маси в обігу, в зв'язку з чим подібного роду практика одержала назву "грошове таргетування".

Важливе значення для ефективного регулювання динаміки грошової маси за допомогою цільових орієнтирів має порядок їх встановлення або у вигляді контрольних цифр (Франція), або "вилки" (США) чи прогнозу (Японія).

В різних країнах цільові орієнтири встановлюються на неоднакові строки: у Великобританії найбільш дієздатним був визнаний однорічний строк грошового таргетування, розглянутий як оптимальний для можливого взаємного погашення тимчасових коливань процентних ставок; в Японії прогнози зростання грошового агрегату публікуються на початку кожного кварталу; в Італії цільові орієнтири встановлюються строком на 1 місяць з врахуванням сезонних і деяких інших тимчасово діючих факторів [2, с.52].

Основний метод регулювання грошового обігу, який використовується центральним банком – проведення ним кредитних, інвестиційних і валютних операцій. Центральний банк повністю визначає величину грошової маси М0, створюючи гроші і вилучаючи їх з обороту безпосередньо в ході своїх операцій [3, с.6].

В умовах відносно стабільного набору кредитних інструментів, технічного оснащення розрахунків, дієздатності встановлених для комерційних банків нормативних показників величин М0, М1 і М2 прослідковується досить високий кореляційний зв'язок. Це дозволяє цен-

тральним банкам контролювати будь-який з показників грошової маси за допомогою зміни грошового агрегату М0.

В різних країнах і в різні періоди в якості цільових орієнтирів обирались різні показники грошової маси. Вибір того чи іншого грошового агрегату в якості регульованого, як правило, визначався кінцевою метою грошово-кредитної політики.

В Німеччині цільовий орієнтир встановлюється на більш "вузьку" грошову масу. В якості грошового орієнтира Бундесбанк обрав агрегат, який він назвав "Центральні банківські гроші". Даний агрегат, який наближається за своїм якісним складом до М3, має деякі особливості. ЦБГ включають в себе готівкові гроші і мінімальні резерви комерційних банків, депоновані в центральному банку.

Найбільш "вузька" грошова маса визначається в Швейцарії. Первісно Швейцарський національний банк обрав в якості офіційного цільового орієнтира грошовий агрегат М1, але з 1981 р. перейшов на використання нового цільового грошового агрегату – "Коригування грошей центрального банку ", який являє собою середньомісячну величину, розраховану на основі щоденних показників грошової бази, з поправкою на "транзитні коливання в банківських залишках".

В США тривалий час в якості цільового орієнтира використовувався грошовий агрегат М1, який, на думку Ради управління Федеральної Резервної Системи, найбільш детально характеризував розміри грошової маси. В 1979 р. Федеральна Резервна Система перейшла до встановлення цільового орієнтира також для М2 і М3, а в 90-ті роки повністю відмовилась від таргетування М1.

Необхідність використання того чи іншого методу регулювання кількості грошей в обігу не підлягає сумніву у всіх країнах світу і в провідних міжнародних кредитно-фінансових організаціях. Разом з тим результати встановлення цільових орієнтирів на приріст грошової маси оцінюються неоднозначне, оскільки бажаної чіткої кореляції між грошовим регулюванням і загальними результатами розвитку економіки не прослідковується [1, с.84].

В Україні структура грошової маси визначається Національним банком України агрегатним методом з 1993 року. Завдяки проведеним заходам фінансової стабілізації у структурі грошової маси відбувся різкий зсув на користь коштів з коротким строком обігу.

Здійснюючи монетарну політику, НБУ встановлює цільові орієнтири щодо регулювання грошової маси в обігу на основі вибору певних грошових агрегатів. Комерційні банки працюють в межах тієї грошової маси, яка визначається Національним банком. Сьогодні пошук нових конкретних механізмів регулювання грошової маси в обігу є надзвичайно актуальним в Україні.

Отже, світова фінансова криза відчутно позначилася на Українському грошовому ринку, однак дослідження державної монетарної політики довели, що багатьох наслідків можливо було б уникнути, якби Національним банком України проводилася виважена грошово-кредитна політика. Дослідження наявних заходів боротьби з фінансовою кризою дозволило навести низку заходів грошово-кредитної політики, які б змогли в недалекому майбутньому значно покращити стан грошового обігу України: реальне прив'язування монетарної політики до попиту підприємств, тобто збільшення частки рефінансування банків під виробничі векселі %; націоналізація активів проблемних банків; використання керованого плаваючого курсу гривні з поступовим переходом до вільного обмінного плаваючого курсу; контроль над зовнішнім боргом приватного сектору.

Список використаних джерел:

1. Педерсен І.О.Оцінка стану грошової маси в Україні / І.О. Педерсен // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2013 – №6.- С.83-87.

2. Данилов В.О. Грошово-кредитні системи світу/ В.О. Данилов // Гроші. – 2012. – №11. – С.52-54.

3. Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Управління грошовим обігом / А.М., Мороз, М.Ф Пуховкіна //Фінанси країни. – 2012. – № 10.- С.6

Черновол О.П.
магістр
ВНЗ «Київський національний університет імені Тараса Шевченка»

Система державного контролю за виконанням бюджету в Україні

У тезах досліджуються актуальні питання щодо організації державного контролю за виконанням бюджету в Україні.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні питання щодо вдосконалення управління фінансовими та економічними процесами є досить актуальними. Загальний стан економіки в країні значною мірою залежить від того, наскільки успішно виконується бюджет. Саме за допомогою фінансового контролю держава вирішує такі важливі питання, як формування, розподіл, перерозподіл та ефективне використання державної, комунальної власності, коштів бюджетів всіх рівнів, раціонального та цілеспрямованого використання інших фінансових ресурсів.

Дослідженням окремих аспектів системи державного контролю за виконання бюджету в Україні займаються чимало вітчизняних вчених, зокрема, це праці М. Каленського, Є. Калюги, В. Мунтіяна, В. Симоненка, В. Кравченка, С.О.Булгакової, Є.О.Галушки, С.Л.Лондара, К.В.Павлюка, О.О.Прутковської, В.І. Стояна, С.І. Юрія та інші.

Метою дослідження є аналіз системи державного контролю за виконанням бюджету в України та розгляд шляхів вдосконалення системи державного контролю за виконанням дохідної та видаткової частин бюджету в Україні.

Фінансовий контроль – це обов'язковий елемент фінансової системи кожної країни, форма реалізації контрольної функції фінансів. Основу контрольної функції фінансів складає рух фінансових ресурсів як у фондовій, так і нефондових формах. Контрольна функція разом з розподільчою функцією дає змогу здійснити контроль за розподільчими процесами вартості суспільного продукту і відповідно управляти цими процесами.

В Україні виконання державного бюджету починається після його затвердження законодавчим органом та підписання Президентом України. Кабінет Міністрів України за погодженням з нижчими виконавчими органами організовує порядок виконання бюджету. Міністерство фінансів України здійснює загальну організацію та управління виконанням Державного бюджету України, координує діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету. Ця стадія бюджетного процесу включає виконання доходної та видаткової частин бюджету.

Оскільки організація та функціонування ефективної системи фінансового контролю – обов'язковий елемент фінансової політики, то в загальній системі заходів щодо перебудови фінансового механізму вдосконалення фінансового контролю стало важливим елементом державної політики [3, ст. 35-36].

Відповідно до ст. 19 Бюджетного кодексу України фінансовий контроль і аудит та оцінка ефективності використання бюджетних коштів здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу в Україні [1].

Це положення встановлює не тільки безперервність контролю на всіх стадіях бюджетного процесу, але й наголошує контроль невід'ємним складником бюджетного процесу. Контроль містить також оцінку використання бюджетних коштів.

Вирішення питань ефективного управління державними коштами, необхідності чіткого та своєчасного контролю за процесом виконання бюджету в умовах обмеженості фінансових

ресурсів набуває першочергового значення. Саме Державній казначейській службі України делегована функція контролю за виконанням бюджету, здійснення бухгалтерського обліку використання бюджетних коштів та забезпечення контролю за відповідністю платежів узятим фінансовим зобов'язанням.

Відповідно до законодавчо-нормативної бази органи Державної казначейської служби України здійснюють попередній та поточний контроль за виконанням операцій з бюджетними коштами розпорядниками та отримувачами коштів бюджету, а також взаємодіють з іншими контролюючими органами.

Не менш важливим органом в системі державного контролю за виконанням бюджету є Рахункова палата України. Вона здійснює зовнішній контроль у формі ревізії, перевірки, а також проводить державний фінансовий аудит у законодавчо визначеному порядку [2, ст. 154].

Необхідною умовою створення ефективної системи державного фінансового контролю є налагодження взаємозв'язків та координації діяльності між контролюючими органами щодо питань обміну інформацією та організації комплексних перевірок.

Сучасні умови функціонування Державного казначейства України характеризуються наявністю низки проблемних питань з організації касового виконання державного бюджету. Потреба їх вирішення актуалізується у зв’язку з інтеграцією України в міжнародну спільноту та її прагнення до вдосконалення бюджетного процесу.

Тому актуальним на сьогодні постає пошук нових та удосконалення існуючих напрямів розвитку казначейської системи виконання бюджетів за доходами та видатками, що є необхідним елементом структурної перебудови наявних у суспільстві відносин між суб‘єктами фінансової діяльності та засобом досягнення максимально ефективного використання державних коштів в інтересах населення.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України. – 2010. – №50-51. – Ст. 572.

2. Дікань Л. В. Контроль у бюджетних установах: метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни [Текст] / Л. В. Дікань, О. І. Щербаков, Ю. А. Ольховський. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 202 с.

3. Серпенінова Ю. С. Напрями удосконалення доходів і видатків бюджетних установ / Ю. С. Серпенінова, А. О. Карпенко // «Європейська наука XXI ст. – 2013». – 2013. – №5. – С.35-36.

4. Сидор І. П. Виконання місцевих бюджетів в Україні: практика і проблематика / І. П. Сидор // Вісник НУВГП. – 2009. – 2. [Електронний ресурс] – Режим доступ: www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgp/ekon/2009_2/v46ek38.pdf.

Чертенко М.А.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Кузьмінський В.З., доцент, кандидат економічних наук

Валютний ринок України на шляху євроінтеграції

У сучасній зовнішньо- та внутрішньополітичної ситуації для України відносини з Європейським Союзом мають важливе значення. Мова йде не просто про контакти з одним з найбільш стратегічно важливих партнерів, а й про можливість здійснення Україною стратегічного вибору на перспективу, від якого залежатимуть місце і роль держави в новій системі міжнародних відносин, зокрема економічних і валютно-фінансових[4].

Проблеми європейської економічної інтеграції та валютно-фінансових відносин країн ЄС, а також перспектив інтеграції валютного ринку України до ЄС досліджено в роботах вітчизняних вчених: Ю. Атаманюк, О. Білоруса, С. Боринця, В. Будкіна, І. Бураковського, П. Єщенка, А. Гальчинського, І. Пузанова, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, О. Сльозко, В. Степаненка, В. Федосова, А. Філіпенка, С. Циганова, О. Шарова, І. Якушика та ін.

Актуальність теми євроінтеграції для валютного ринку України полягає в тому, що в практичному плані це дозволить: знизити залежність внутрішнього ринку від американського долара і забезпечити поступове його витіснення з готівкових і безготівкових розрахунків, модифікувати валютну базу курсової політики НБУ, удосконалити валютну структуру міжнародних резервів і зовнішніх запозичень, розвивати кредитну співпрацю з країнами ЄС, підвищити ліквідність ринку європейської валюти в Україні.

Механізм інтеграції України до європейського валютного ринку включає систематизацію елементів взаємодії суб'єктів національного валютного ринку з суб'єктами регіонального та світового валютних ринків шляхом конвергенції національних валютних політик, взаємодії з європейськими валютно-фінансовими і кредитними організаціями, організації діяльності комерційних банків на міжнародному валютному ринку на принципах співпраці з європейськими валютними центрами [2].

Для реалізації євроінтеграційної стратегії необхідно формування дієвих інституційних основ валютно-фінансової взаємодії з ЄС, що обумовлюють першочерговість саме економіко-організаційних чинників взаємодії та визначають головні напрями реформування національного економічного управління в контексті адаптації його структури до європейських стандартів [1].

Підготовка та проведення комплексної роботи щодо модифікації валютної політики України з урахуванням перспектив євроінтеграції, яку повинні здійснити спільно Уряд та Національний банк України, повинна включати наступні заходи:

1. Законодавче уточнення цілі діяльності Національного банку України, якою повинне бути «забезпечення цінової стабільності у формі та межах, визначених Національним банком України спільно з Урядом країни та затверджених Верховною Радою України».

2. Покласти розробку та затвердження валютної політики Національного банку України на спеціально створений Комітет монетарної політики (як це передбачається Меморандумом про порозуміння між Україною та МВФ) або змінити принципи формування Ради Національного банку, формуючи її з незалежних фахівців у галузі макроекономіки.

3. Комітету монетарної політики (Раді Національного банку України) розробити та затвердити Концепцію монетарної політики, яка повинна відігравати роль довгострокового стра-

тегічного плану, спрямованого на поступову адаптацію монетарної (у тому числі валютної) політики України до умов та вимог, які існують в Європейському Союзі. Серед іншого, така Концепція повинна передбачати:

а) поетапний план («дорожню карту») переходу на таргетування показників інфляції (як це передбачається Меморандумом про порозуміння між Україною та МВФ) в міру забезпечення дієвості впливу на монетарні показники процентних ставок (у тому числі ставки рефінансування), наявності відповідних фондових інструментів (корпоративних цінних паперів, які можуть використовуватися в операціях РЕПО) та інструментів валютного хеджування (ф'ючерси тощо), успішного імпортозаміщення (яке б дозволило знизити вплив валютного курсу на внутрішні ціни) тощо;

б) дієві заходи щодо дедоларизації (девалютизації) фінансової системи України;

в) поетапний план забезпечення повної конвертованості гривні (включаючи операції, пов'язані з міжнародним рухом капіталу);

г) поступовий перехід на визначення операційного курсу Національного банку України до євро (що передбачатиме проміжні етапи з використанням бі- або мультівалютних корзин).

4. На основі Концепції монетарної політики підготувати новий проект Закону про валютне регулювання та валютний контроль, який би базувався на принципах послідовності та наступності стосовно діючого валютного законодавства та одночасно забезпечував можливість поступової адаптації до умов та вимог Європейського Союзу [5].

Аналізуючи зміни, які відбулися в макроекономічній ситуації в Україні протягом останніх років можна відзначити наявність показників валютно-фінансового потенціалу євроінтеграції України, а саме мають позитивну динаміку обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України, в тому числі з країн-учасниць Євросоюзу/ Частка прямих інвестицій з країн Євросоюзу на 1 січня 2014 року становила $ 43,0 млрд або 79,0 % загальних обсягів іноземного інвестування в економіку України. Станом на 1 липня 2014 року найбільші країни-інвестори: Кіпр – 15699,4 млн.дол. (31,4%), Німеччина -5943,0 млн.дол. (11,9%), Нідерланди – 5349,9 млн.дол. (10,7%), Російська Федерація – 3051,9 млн.дол.США(6,1%) [3].

Отже, Євроінтеграційний напрям розвитку економічної системи України, а особливо завдання, які випливають у зв'язку з підписанням Угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та створення глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, вимагають суттєвої модернізації валютної політики України. Такі заходи повинні бути спрямовані на забезпечення як відповідності системи валютного регулювання досягнутому рівню розвитку ринкової економіки в країні, так і операційної сумісності з механізмами валютного регулювання та контролю, які існують у країнах Європейського Союзу.

Валютно-курсова політика України повинна передбачати поетапне пом'якшення регуляторних обмежень і поступове підвищення курсової гнучкості гривні у міру досягнення фінансової стабільності. А валютно-фінансова стратегія повинна бути спрямована на одночасне досягнення двох важливих цілей: постійного і надійного зниження темпів інфляції та досягнення макроекономічної стабільності.

Список використаних джерел:

1. Атаманюк Ю.А. Формування валютно-фінансових відносин України Європейський Союзом: автореф. дис... канд. екон. наук. К., 2008

2. Верига А. В. Європейська валютна інтеграція: перспективи для України / А. В. Верига // Теорія і практика суспільного розвитку. 2013. № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.teoria-practica.ru/-4-2013/economics/veriga. pdf..

3. Державна служба статистики// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Приступа Т.В. Європейська валютно-фінансова інтеграція: проблеми і перспективи для України// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fp.cibs.ck.ua/files/1402/14ptvjvi.pdf.

5. Шаров О. М. Напрями вдосконалення валютної політики України у контексті асоціації з ЄС// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1560/

Шпілер Ю.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор

Страховий ринок України в умовах євроінтеграції

Розглянуто актуальне питання з приводу впливу підписання угоди асоціації з Європейським Союзом України на страховий ринок нашої держави.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в даний час у нашої держави є можливість перевести страховий ринок на новий рівень, на європейський рівень що є не мало важливо.

Метою роботи являється те, щоб знайти основні пункти піднесення страхового ринку до євро-стандартів.

Перспектива настання небезпеки різних подій турбувала людей ще з стародавніх часів, і вже тоді вони ставили завдання перед собою знайти методи впливу на негативні наслідки та зменшити ризик. Виходячи з цього вони розпочали розробляти стратегії по боротьбі з негативними випадковими явищами. Сукупність таких заходів можна назвати страховим захистом. Таким чином, страховий захист – це суспільна категорія, що відображає сукупність відносин, пов'язаних із недопущенням настання несприятливих подій, які носять випадковий характер, подоланням та відшкодуванням втрат, що наносяться негативними наслідками.

Страхування – це категорія, яка відображає соціально-економічні відносини щодо захисту майнових інтересів у разі настання певних подій (страхових випадків), за рахунок грошових коштів які формуються завдяки страхових внесків. Перші згадки про страхування були зазначені ще за часів Античності. Вивченням страхування та формуванням цілісного уявлення займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: О.Д. Вовчак, Т.В. Сива, С.К. Реверчук, І. Емар, А. Манес та ін..

Кожна людина займаючись певного роду діяльності має певну ціль або переслідує певний інтерес. При досягненні своєї мети вона може стикнутись як з об'єктивними так і суб'єктивними причинами, подіями (стихійні явища, аварії, хвороби), які являються ризиком для її діяльності. При ігноруванні ризиків можна стикнутися з фінансовими втратами, а інколи навіть з банкрутством. Для ліквідації завданих збитків потрібні грошові кошти при відновленні роботи. В цьому і заключається сутність страхового захисту – подолання, відшкодування завданої шкоди.

Джерелами відшкодування втрат, понесених внаслідок реалізації ризиків є як і власні фінансові ресурси суб'єкта так і спеціальні цільові ресурси для відшкодування збитків. Спеціальні страхові ресурси формують страхові фонди. Страховий фонд – це резерв матеріальних та грошових коштів для покриття збитків. В свою чергу страхові фонди поділяються на централізовані фонди та децентралізовані фонди.

За своєю економічною сутністю страхування являє собою обмін великих втрат на визначеність малих. Наведемо основні риси страхування:

— основним джерелом формування страхового фонду являються внески, виходячи з цього страхування може відбуватися тільки в тому випадку, якщо учасники мають змогу справувати визначену суму коштів;

— зібрані засоби зосереджуються в страхових компаніях;

— кошти виплачуться тільки тим учасникам страхового фонду, за інтереси яких був сплачений певний внесок;

— кошти виплачуються тільки при подіях які обумовлені при вступі до страхування;

— право на отримання коштів є тільки у тому випадку коли подія сталася в обумовлений проміжок часу при страхуванні.

Країни-члени Європейського Союзу регулюють страхову діяльність відповідними документами – директивами, які поділяються в свою чергу на директиви першого, другого та третього поколінь. Також на території ЄС було створено Європейський комітет, що керує і координує страхову діяльність. Протягом 15 років розроблялися ними єдині норми які застосовуються на території країн-учасниць. У Франції функції страхового нагляду виконує Комісія з контролю за страхуванням; в Італії – Державний інститут контролю за діяльністю страхових компаній; у Великобританії – Державне казначейство; у Японії – Міністерство фінансів, а Україні – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1].

Підписання угоди асоціації України з Європейським Союзом говорить про серйозні наміри не тільки те щоб перевести співпрацю на значно вищий рівень, а і про те щоб приблизити економічну систему України до стандартів ЄС. Відповідно цієї угоди кожна із сторін повинна давати змогу страховикам проводити вільний обмін та обробку інформації, яка необхідна для нормального ведення бізнесу. При цьому ж дві сторони взяли на себе відповідальність про нерозголошення даних громадян. У відповідність з угодою Україна і ЄС повинні використати всі зусилля для реалізації та застосування найкращих міжнародних стандартів на своїй території та також провести значну роботу з не сплаченням податків. Відповідно змісту угоди Україна повинна поступово зближувати національне законодавство по питанням страхових норм відповідно ЄС.

Підписання угоди асоціації України з Європейським Союзом буде мати певний вплив на вітчизняний страховий ринок, а саме очікується:

1. відкриття на території України філіалів європейських страховиків;
2. реформування автострахування;
3. ведення нових видів страхування;
4. ведення електронної форми страхового поліса;
5. значне збільшення перестраховиків Німеччини, Франції, Італії і т.д.
6. перехід страховиків на спільну систему сплати податків;
7. введення європейських стандартів класифікації ризиків страхування;
8. підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг.

В наслідок вищесказаного маємо позитивний результат в якості того, що споживачі страхових послуг можуть мати доступ до страхових послуг по більш прийнятним цінах. Державному сектору в свій час потрібно буде провести достатньо багато модернізацій, але відповідно цьому отримає не мало вигоди: підвищення рівня надійності страхового ринку, що дає змогу збільшити кількість робочих місць, зменшити жалоби споживачів, зменшити період врегулювання страхових випадків, залучити іноземних інвесторів.

Але економіку в Україні найближчі 2 роки чекають потрясіння. В цьому році очікується падіння ВВП на 6,5%, і навіть в 2015 реальний ВВП впаде на 1,5% порівнянні з попереднім роком, а в 2016 році прогнозується уже ріст на 3% в річній відповідності [2].

Отже, інфляція в Україні в 2014 році приблизиться до 19-20%, а разом з тим курс в кращому випадку може закріпитися на позначці 13 грн/1$. Звичайно це впливає в цілому на все, а також і на затягування з реформами, які могли б підвищити експорт та інвестиції в державу. Банківська система на даний момент також в кризі, так що значних покращень на страховому ринку найближчі 2 роки очікувати не варто. Очікуються зниження показників, але в свою чергу в 2016 році повинен бути ріст сегментів страхового ринку, але і при цьому ми повинні бути готові до нових ризиків.

Список використаних джерел:

1. Горбач Л.М., Каун О.Б. Страхування. Навчальний посібник. – К.: «Кондор», 2010. – С. 9-49.

2. Залетов А. «Последствия Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС для страхования» / А. Залетов// Insurance Top// Украинский научно-исследовательский институт. – К. 2014/ – #3(47)2014 – С. 2–7.

Шуневич А.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Кузьмінський В.З., доцент, кандидат економічних наук

Вдосконалення засад формування дохідної частини Державного бюджету України в умовах інтеграції до Європейського Союзу

Розглянуто актуальні питання, пов'язані з удосконаленням засад формування дохідної частини Державного бюджету Україну ; досліджено відмінності в формуванні дохідної частини в Україні та в країнах-членах ЄС.

Актуальність даної теми полягає в тому, що бюджет відіграє ключову роль у фінансовій системі України. Правильна політика та ефективні засади формування дохідної частини Державного бюджету дасть змогу ефективно забезпечувати державу фінансовими ресурсами та забезпечить виконання фінансування покладених на Державний бюджет видатків. Інформація про ефективність наповнення дохідної частину є необхідна для прогнозування та планування бюджетів під час бюджетного процесу. Забезпечення ефективних засад формування доходів бюджету є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня життя в державі.

У дослідження визначеної тематики вагомий вклад зробили такі вчені України та зарубіжжя як Омелянович Л.О, Карлін М.І., Опарін В.М, Миргородська Л.О. та інші.

Мета полягає в дослідженні методів та способів вдосконалення засад формування дохідної частини Державного бюджету України в умовах інтеграції до Європейського Союзу

Євроінтеграційний напрям розвитку економічної системи України, а особливо завдання, які випливають у зв'язку з підписанням Угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та створення глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, вимагають суттєвої модернізації механізму формування доходів Державного бюджету України.

Такі заходи повинні бути спрямовані на забезпечення як відповідності системи бюджетного регулювання досягнутому рівню розвитку ринкової економіки в країні, так і операційної сумісності з механізмами бюджетного регулювання та контролю, які існують у країнах Європейського Союзу.

Бюджет державиє складним і багатогранним явищем у суспільстві. Стаття 2 Бюджетного Кодексу України визначає бюджет,як план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1, ст.2].

За економічним змістом бюджет являє собою сукупність грошових відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами, з іншого боку, з приводу формування і використання централізованого фонду грошових коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій.

На рівень доходів державного бюджету впливають зовнішні та внутрішні фактори. Вони можуть мати економічне, соціальне, політичне, національне спрямування. Розглянемо лише економічний напрям як найбільш вагомий [2,с.136].

Формування доходів держави відбувається за допомогою наступних методів:

- прямого вилучення доходів;
- податкового;
- платежів за використаннядержавнихугідь та майна, наданняпослуг;
- емісійного;
- позикового.

Загалом, основним джерелом формування бюджету є ВВП. Права держави в його розподілі ґрунтуються на двох чинниках. По-перше, на виконанні нею зазначених суспільних функцій. Централізація частини ВВП у бюджеті є, по суті, платою суспільства за виконання державою її функцій. По-друге, держава може брати участь у розподілі ВВП як один із суб'єктів його створення, будучи власником засобів виробництва у державному секторі, тобто виконуючи підприємницьку діяльність [5,с.112].

Так як основну частину дохідної частини бюджету складають податки і збільшувати податковий тягар є нераціональним,то на нашу думку потрібно наростити доходи за допомогою неподаткових надходжень від самого держсектору, наприклад за рахунок отримання дивідендів на акції, що належать державі, та прибутку ряду держпідприємств. У цьому випадку не збільшується податковий тягар на приватний сектор, не зменшується його прибутковість та надходження інвестиційних коштів, а також не створюється бюджетний дефіцит.

Одним із шляхів збільшення доходів державного бюджету є проведення податкової реформи,так як податки в Україні виступають основним засобом наповнення бюджету. На цей час в Україні діє податкова система, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Проте, на відміну від країн Європейського Співтовариства податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави і не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер.

На нашу думку , заходи, які призведуть до підвищення ефективності, як податкової системи,так і дохідної частини Державного бюджету України повинні становити:

— формування нового інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом,

— забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягаря між платниками податків;

— зменшення масштабів ухилення від сплати податків;

— надання місцевим радам право формувати бюджети і збирати податки, які будуть становити основні джерела його наповнення.

Звертаючись до зарубіжного досвіду децентралізації доходів Державного бюджету країн ЄС, як приклад можна привести Британію. Державний бюджет Великої Британії поділяється на бюджет поточних доходів і витрат держави та капітальний бюджет. Основними доходами поточного бюджету Великої Британії є податки, причому серед них переважають прямі податки (36,2 % дохідної частини бюджету). [3,с.563]

Якщо брати податок, як основне джерело доходу бюджету Великої Британії. Серед прямих податків основне місце займає прибутковий податок з фізичних осіб який стягується за трьома ставками10 % – після 2,5 тис. ф. ст., 22 % – від 2,5 до 23,7 тис., 40 % –після 23,7 тис. ф. ст. доходу в розрахунку на рік.

Серед непрямих податків найбільш розповсюджений універсальний акциз, що діє в багатьох країнах у вигляді податкуна додану вартість (ПДВ). Стандартна ставка на сьогодні –17,5 %. Стягується з підприємців, які мають оборот понад 54тис. ф. ст. у рік. Нульова ставка встановлена на продовольчі товари, друковані видання та інше [4,с.268].

Також до доходів поточного бюджету належать платежі із соціального страхування. Доходи капітального бюджету формуються за рахунок надходжень відсотків від державних кор-

порацій та органів влади за надання державних кредитів, від повернення довгострокових кредитів казначейства, від прибутків емісійного департаменту Банку Англії. Бюджет планується із залишків коштів на кінець бюджетного року, враховуються надходження поточного року і планується залишок на кінець звітного року. Планування здійснюється на п'ятирічний період у цінах поточного року з відповідним щорічним коригуванням [3, с.563].

Фінансово-бюджетна політика цієї країни ґрунтується на двох основних економічних правилах:

1) «золоте правило» – уряд країни робить позики з метою інвестування цих коштів у певний сектор економіки;

2) «правило стабільного інвестування» – відношення суми внутрішнього державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має утримуватися на стабільному і розумному рівні.

Як висновок, можна стверджувати той факт,що радикальне реформування податкової системи України та надання більшої фінансової самостійності регіонам повинно стати поштовхом для збільшення ефективності доходів Бюджету та зростання економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: [з останніми змінами, внесеними Законом № 1636-VII від 12.09.2014 року] / Верховна Рада України. – Київ: Парламентське видавництво, 2014. – 107 с.

2. Бюджетна система : [інтегр. навч. комплекс] / під ред. Л.О. Омелянович – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 237

3. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу : навч. посіб. / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.

4. Миргородська Л.О. М 63 Фінансові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с

5. Опарін В. М. О Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

Шуневич С.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Іваненко Т.В., к.т.н., доцент

Удосконаленням монетарної політики держави в умовах інтеграції України до Європейського Союзу

Розглянуто актуальне питання, пов'язане із удосконаленням монетарної політики України; досліджені відмінностей в формуванні монетарної політики в Україні та в країнах-членах ЄС.

Актуальність даної теми полягає в тому, що монетарна або грошово-кредитна політика є одним з інструментів державного регулювання економіки. Саме регулювання монетарної політики значно впливає на розв'язання як економічних так і соціальних проблем, які виникають в Україні та в країнах ЄС, особливо в період глобалізації економік, загострення фінансових і економічних криз, які носять глобальний характер.

Актуальність даної теми підтверджує той факт, що над цією темою працювали українські та зарубіжні науковці: Базілінська О.Я, Баженова Ю.В., Гнатів О.А., Стельмах, В.І. Рибін, та інших. Праці вище зазначених науковців в основному на розглядають загальні аспекти реалізації монетарної політики України в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

Мета роботи полягає в дослідженні та порівнянні методів формування монетарної політики держави в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

Монетарна або грошово-кредитна політика є одним з інструментів державного регулювання економіки. Саме на цій політиці держави акцентують свою увагу монетаристи. Грошово-кредитна політика найбільш ефективно і оперативно виконує функції регулювання економічного циклу, попередження та подолання спаду виробництва.

Мета грошово-кредитної політики – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених Законом України "Про Національний Банк України" засобів та методів [1, ст. 1].

Суть цієї політики полягає в регулюванні обсягу грошової пропозиції для стабілізації економіки. Так, під час спаду виробництва монетарна політика зводиться до стимулювання зростання пропозиції грошей (експансивна), а в періоди високої інфляції, навпаки, до її обмеження (рестрикційна) [2, с.276].

У сучасній економічній теорії існує кілька підходів до визначення стратегічної цілі монетарної політики:

1. Вищою метою монетарної політики має бути тільки стабільність цін.

2. Існують дві стратегічні цілі: темпи інфляції та рівень безробіття.

3. Монетарна політика спрямована на регулювання економічного зростання, отримання інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України.

Перелік вищезазначених підходів щодо вибору стратегічної цілі монетарної політики свідчить, що не існує єдиного напрямку щодо визначення стратегічних цілей монетарної політики. Таким чином, дане питання є невирішеним, потребує подальшого вивчення та аналізу [3, с.75.].

Головною умовою інституціонально-правової конвергенції для вступу до Європейського валютного союзу є вимога приведення національних законодавств про центральні банки у

відповідність до стандартів європейської системи центральних банків (ЄСЦБ). У зв'язку з адаптацією національних законодавств до стандартів ЄСЦБ до них було внесено зміни з тих пунктів, які, зокрема, визначають основні завдання центрального банку, повноваження ради центрального банку з розробки грошової політики, регулюють відношення між центральним банком та урядом, закріплюють права емісійної монополії та визначають інструменти грошової політики.

У ст. 3 Протоколу "Про Статут ЄСЦБ та ЄЦБ" визначаються наступні основні завдання ЄСЦБ:

- розробка та реалізація грошової політики;
- проведення валютних операцій;
- зберігання та управління офіційними валютними резервами членів Європейського валютного союзу;
- сприяння безперешкодному функціонуванню платіжної системи;
- підтримання дій компетентних органів банківського нагляду з розробки директив та здійснення наглядових функцій за діяльністю кредитних інститутів та із забезпечення цінової стабільності.

Стратегія монетарної політики – це метод довгострокової дії, на підставі якого приймаються рішення щодо інструментів, які слід використовувати для досягнення поставленої цілі.

Усі країни ЄС перед створенням Європейського валютного союзу ставили перед собою однакову ціль монетарної політики – підтримання стабільності національної валюти, шляхи досягнення якої різнилися у площині вибору індикаторів цієї цінової стабільності.

Окремі країни (Німеччина, Франція, Греція, Італія) намагалися досягти цінової стабільності шляхом регулювання зростання монетарних агрегатів (монетарний цільовий орієнтир monetary target), виходячи з того, що регулювання обсягу грошової пропозиції при достатньо стабільному попиту на гроші відповідним чином впливатиме на рівень цін та відсоткових ставок. Інші країни (Бельгія, Люксембург, Данія, Ірландія, Нідерланди, Австрія, Португалія, Іспанія) віддали перевагу прив'язці національної валюти до більш стабільної іноземної валюти (цільовий орієнтир у сфері валютного курсу exchange rate target – країни "блоку німецької марки" і учасники механізму валютних курсів Європейської валютної системи). Треті країни (Філяндія, Великобританія, Швеція) обрали шлях прямого регулювання інфляції без офіційного встановлення проміжних цілей (цільовий орієнтир інфляції inflation-targeting framework). Останній метод використовувався переважно в країнах, де було ускладнено регулювання грошової маси та відсоткових ставок унаслідок нестабільного грошового попиту [4,с.148.].

Монетарна політика ЄС базується на певних принципах, до основних з яких належать такі:

1. Євро є валютою Європейського Союзу та одним із його символів. Також передбачено дуже чіткий розподіл повноважень ЄС у сфері валютної політики: Союз має виключну компетентність у цій політиці країн-членів ЄС, валютою яких є євро. Країни, які ще не ввели євро, зберігають свою компетентність у валютних питаннях. Інституційні положення про завдання та цілі європейської системи центральних банків у цілому не змінюються.
2. Монетарна політика повинна жорстко фіксувати інфляційні очікування та орієнтуватися на середньострокову перспективу.
3. Монетарна політика має будуватися на широкій основі, з використанням усієї необхідної інформації, яка дозволяє сформувати правильне уявлення про те, під впливом яких факторів відбуваються ті або інші зміни в економіці. Успішна монетарна політика не може спиратися на якусь одну економічну модель.
4. Стратегія монетарної політики ЄС має забезпечити послідовний і систематичний підхід до прийняття рішень у сфері грошово-кредитної політики. Мета стратегії – забезпечити всеохоплюючу нормативно-правову базу для прийняття рішень про необхідний рівень відсоткової ставки за короткостроковими кредитами [5, с. 59].

Крім того, країни-члени ЄС і ЄЦБ мають керуватися в своїй монетарній політиці такими принципами, як:

- незалежність від органів ЄС, національних урядів і інших організацій;
- прозорість (транспарентність), яка виявляється, зокрема, у регулярних повідомленнях про політику ЄЦБ;
- децентралізація, що виявляється в реалізації принципу субсидіарності. Суть цього принципу полягає в тому, що після ухвалення ЄЦБ рішень про монетарну політику, останні реалізуються національними центральними банками на основі взаємної координації;
- зміцнення інституційної структури фінансової системи в цілому. Тут важливо звернути увагу на те, що валютна інтеграція не зводиться тільки до ухвалення загальної валюти, а припускає також інтеграцію всіх категорій фінансових ринків. Неадекватна інституційна структура може призвести до фінансової, а отже, і валютної нестабільності. Тому найважливіше значення має ефективне регулювання та нагляд за фінансовими установами й ринками [6, с. 106].

Монетарна політика ЄС базується на певних вимогах до всіх країн-членів. Серед таких вимог особливе значення мають такі:

- дефіцит державного бюджету країни-члена не має перевищувати 3% ВВП;
- державний борг країни-члена не повинен бути більшим за 60% ВВП;
- валютний курс євро не може відхилятися від паритету купівельної спроможності валюти більше ніж на 15% [7, с. 95].

Отже, в підсумку можна стверджувати той факт, що монетарна політика є важливим елементом, яка суттєво впливає на функціонування та розвиток не тільки держави а й суспільства. Перспектива членства має адаптувати монетарну політику України до умов та вимог, які існують в Європейському Союзі.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про Національний Банк України” від 20 травня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999 р. – № 29. – ст. 238.

2. Макроекономіка: Навч. посіб./ Базілінська О. Я. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 442 с.)

3. Попов В. Ю. Монетарна політика в реаліях української економіки / В. Ю. Попов // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 66-75.

4. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / [І.І. Д'яконова. М 58 М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.]; за ред. М. І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 548 с.

5. Денежно-кредитная политика ЕЦБ. – Франкфурт-на-Майне: ЕЦБ, 2004. – 160 с.

6. Issing O. Introduction to the policy pannel: EU enlargement and monetary integration / O. Issing. – Fr.a.m., 2005. – 227 p.

7. Соколов В.В. Перспективы дальнейшего расширения зоны евро / В.В. Соколов // Банковское дело. – 2009. – № 1. – С.95-99.

Якименко І.П.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ганущак Т.В., к.е.н.

Європейський досвід пенсійного забезпечення населення

Пенсійне забезпечення у будь-якій державі є одним із головних питань добробуту громадян, яке є проявом бажання країни підтримувати тих, хто віддав суспільству працю, здоров'я, інтелект.

Актуальність даної теми полягає в тому, що більш детальне вивчення європейського досвіду, дає певні знання, для роздумів, над реформами пенсійної системи в Україні.

Метою є дослідження зарубіжного досвіду організації і реформування систем пенсійного забезпечення та наукове обґрунтування можливостей його використання в Україні.

Аналізуючи пенсійне забезпечення в зарубіжних країнах, виділимо два основні способи фінансування пенсійних систем: розподільний, при якому покриття поточних пенсійних витрат проводиться з поточних надходжень та накопичувальний, при якому створюється спеціальний фонд, що забезпечує всі пенсійні виплати в даний час і в майбутньому [1, с.184]. Пенсійне забезпечення засноване на розподільній пенсійній системі у більшості країн, де державний пенсійний фонд або інша відповідна державна організація акумулює грошові кошти, які використовуються тільки для поточних пенсійних виплат. Світовий досвід реформування пенсійних систем свідчить, що основною тенденцією є перехід до накопичувальної пенсійної системи, позитивною стороною якої є можливість збільшення інвестицій в розвиток економіки і отримання інвестиційних доходів для пенсіонерів. Світова практика доводить, що у процесі запровадження другого накопичувального рівня слід брати до уваги економічну і політичну готовність країни, а також технічну спроможність. Необхідно також врахувати демографію (кількість та вікову структуру населення, міграційні процеси), стан економіки, інституційний розвиток фінансових ринків, національні особливості державного регулювання (інституційну структуру і функціональну організацію державних регуляторів) [5]. Цікавим також є досвід можливостей поєднання пенсії за віком із доходами від зайнятості. Така ситуація спостерігається у Франції, Нідерландах. Існують обмеження в Данії, Фінляндії, Італії, Португалії, Іспанії тощо. Багато країн забороняють зовсім отримувати пенсію за умови продовження трудової діяльності [5].

Перший рівень пенсійної системи становить державна пенсія, що формується залежно від трудового стажу та сплачених до Пенсійного фонду страхових внесків, тобто солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Другий рівень – загальнообов'язкова накопичувальна система. Суть її в тому, що всі громадяни в обов'язковому порядку сплачуватимуть внески із зарплати, для формування для кожного працівника своєрідний депозит. Людина у такий спосіб заощаджує кошти, їх обліковують на особистому рахунку, на них нараховують відсотки і, коли працівник досягне пенсійного віку, із цієї системи буде отримувати ще одну частину пенсії. І, нарешті, недержавне пенсійне забезпечення знаходитиметься на третьому рівні. У зв'язку з цим з'являться недержавні пенсійні фонди, які матимуть з населенням договірні відносини з приводу сплати внесків [2]. А в подальшому будуть виплачувати заздалегідь обумовлену суму протягом певного часу із особистого пенсійного рахунку громадянина.

Таблиця

Для наочного дослідження теми, порівняймо основні параметри пенсійних систем деяких країн світу

Країна	Вік виходу на пенсію, роки		Коротка характеристика пенсійної системи
	чоловіки	жінки	
Австрія	65	60	державна пенсія; накопичувальна професійна пенсійна система; приватна пенсійна система
Болгарія	63	60	солідарна пенсійна система, накопичувальна пенсійна система, добровільне недержавне пенсійне забезпечення
Італія	62	57	державна пенсія; накопичувальна професійна пенсійна система; приватна пенсійна система
Нідерланди	65	65	соціальна пенсія (базова державна), пенсія роботодавця й індивідуальне пенсійне накопичення
Німеччина	67	67	державна пенсія; накопичувальна професійна пенсійна система; приватна пенсійна система
Польща	67	67	обов'язкова солідарна система; обов'язкова накопичувальна система; добровільне недержавне пенсійне забезпечення
Франція	60	60	державна пенсія; накопичувальна професійна пенсійна система; приватна пенсійна система
Швеція	65	65	національна базова пенсія з невеликим додатковим компонентом(національна додаткова пенсія), індивідуальні пенсійні ощадні рахунки та інші види приватних заощаджень

Джерело: [3], [4]

Висновки. Позитивний світовий досвід реформування пенсійної системи слід використовувати лише після досконалого вивчення і максимальної адаптації до наявних умов з тим, щоб по-можливості уникнути прихованих негативних ефектів, пов'язаних, передусім з відмінностями не лише у економічному, нормативно-правовому та інституціональному забезпеченні суспільних процесів. Продовження наукових розробок за даною проблематикою сприятиме подальшому покращанню пенсійного забезпечення населення. Оскільки ні солідарна, ні накопичувальна система не вирішує тиску з боку старіючого населення, фінансові можливості не відповідають вимогам фінансування, весь час зростає потреба для їх забезпечення. Аналіз світових пенсійних систем підтверджує необхідність реформування в першу чергу державних пенсійних систем, що передбачає збільшення пенсійного віку, реструктуризацію державного пенсійного забезпечення в напрямку впровадження багаторівневих змішаних пенсійних систем, надання можливості диверсифікованого інвестування існуючих цільових фондів або створення нових, зміну бази для нарахування розміру пенсій. Головними завданнями сьогодення є збалансованість національних пенсійних систем. Для цього у світовій практиці дедалі ширше застосовуються багаторівневі системи пенсійного забезпечення. Повинна відбутися складна перебудова та зміна у психології й ментальності населення щодо самостійного забезпечення власної гідної старості. Цей процес занадто складний, неоднозначний та вразливий, як для окремого громадянина, так і для держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ерошенков С.Г. Мировой опыт реформирования пенсионных систем // Общество и экономика. – 2001. – №7-8. – С.182-219

2. Рудик В. Розвиток системи пенсійного забезпечення в західноєвропейських країнах / В. Рудик // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 72–78.

3. Дедалі більше країн схиляються до підвищення пенсійного віку // Міжнародний пенсійний вісник. – Лютий 2010. – № 14. – С. 1-2.

4. Огляд світового досвіду запровадження пенсійних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish.

5. Яценко Н. Пенсійна реформа: [Електронний ресурс] / Н. Яценко, Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. Режим доступу : http://www.zn.ua

СЕКЦІЯ 4

Управління проектами і програмами проектноорієнтованого бізнесу

Іваненко Т.В.
кандидат технічних наук, доцент кафедри
математичного аналізу та теорії ймовірностей
Національного технічного університету України «КПІ»

Прийняття багатокритеріального інвестиційного рішення

Розглянуто математичну модель прийняття багатокритеріального рішення інвестором при виборі проекту. Проведено розрахунок та сформульовано рекомендації інвестору щодо прийняття оптимального рішення.

Інвестиційна діяльність підприємств завжди пов`язана з проблемою обмеженості інвестиційних ресурсів. Задача прийняття багатокритеріального рішення полягає у визначенні та одночасній оптимізації кількох параметрів, які часто є не лише взаємопов`язаними, але й суперечливими. Це означає, що досягти найкращих для інвестора значень усіх параметрів одночасно неможливо, тому інвестору доводиться приймати неочевидне рішення, доцільність якого має бути підтверджена певними розрахунками.

Розглянемо задачу прийняття рішення з вибору інвестиційного проекту на виробничому підприємстві, що має чотири стратегії розвитку. Множина стратегій S складається з чотирьох елементів: $S = (S_1, S_2, S_3, S_4)$, множина станів економічного середовища (сприятливий, нейтральний, несприятливий): $P = (P_1, P_2, P_3)$ відповідно. Кожний проект характеризується різними обсягами очікуваного прибутку, а також різним ступенем ризику. Таким чином, інвестор має на меті досягнення двох цілей: максимізації прибутку та одночасної мінімізації ризику. Отже, множина цілей $D = (D^{(1)}, D^{(2)})$ відповідно. Для оцінки кожного проекту використовується чотири критерії: чиста приведена вартість проекту (*NPV*), дисконтований період окупності (*DPP*), гранична норма дохідності (*IRR*) та індекс прибутковості (*PI*) [1]. Тому функціонал оцінювання F виглядатиме так: $F = (F_{NPV}, F_{DPP}, F_{IRR}, F_{PI})$. *NPV* та *PI* оцінює ступінь досягнення цілі $D^{(1)}$, *IRR* та *DPP* – ступінь досягнення цілі $D^{(2)}$.

Проведене ТЕО усіх проектів за умови різних станів економічного середовища надало дані для здійснення аналізу і прийняття рішення з вибору проекту, наведені в таблицях 1-4.

Таблиця 1

Чиста приведена вартість проектів NPV (тис. грн.)

S\P	P_1	P_2	P_3
S_1	452	513	580
S_2	391	485	552
S_3	267	300	389
S_4	258	275	311

Таблиця 2

Індекс прибутковості проектів PI

S\P	P_1	P_2	P_3
S_1	0,95	1,25	1,38
S_2	1,12	1,30	1,41
S_3	1,32	1,43	1,49
S_4	1,30	1,47	1,52

Таблиця 3

Гранична норма дохідності проектів IRR (%)

S\P	P_1	P_2	P_3
S_1	22,05	20,15	19,20
S_2	22,13	19,80	19,00
S_3	19,07	18,90	18,50
S_4	20,11	19,30	17,83

Таблиця 4

Дисконтований період окупності проектів DPP (роки)

S\P	P_1	P_2	P_3
S_1	5,90	5,53	4,12
S_2	6,24	5,07	4,55
S_3	3,83	3,21	2,75
S_4	3,50	3,20	2,75

На підставі цих даних запишемо матриці часткових цілей

$$D = (D_{NPV}^{(1)}, D_{PI}^{(1)}, D_{IRR}^{(2)}, D_{DPP}^{(2)}):$$

$$D_{NPV}^{(1)} = \begin{pmatrix} 452 & 513 & 580 \\ 391 & 485 & 552 \\ 267 & 300 & 389 \\ 258 & 275 & 311 \end{pmatrix} \quad D_{PI}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0.95 & 1.25 & 1.38 \\ 1.12 & 1.30 & 1.41 \\ 1.32 & 1.43 & 1.49 \\ 1.30 & 1.47 & 1.52 \end{pmatrix}$$

$$D_{IRR}^{(2)} = \begin{pmatrix} 22.05 & 20.15 & 19.20 \\ 22.13 & 19.80 & 19.00 \\ 19.07 & 18.19 & 18.50 \\ 20.11 & 19.30 & 17.83 \end{pmatrix} \quad D_{DPP}^{(2)} = \begin{pmatrix} 5.90 & 5.53 & 4.12 \\ 6{,}24 & 5.07 & 4.55 \\ 3.83 & 3.21 & 2.75 \\ 3.50 & 3.20 & 2.75 \end{pmatrix}$$

Для подальших дій з отриманими матрицями необхідно врахувати дві особливості. По-перше, узгодити інгредієнти матриць. Матриці $D_{NPV}^{(1)}$ і $D_{PI}^{(1)}$ мають додатний інгредієнт, а матриці $D_{IRR}^{(2)}$ і $D_{DPP}^{(2)}$ - від`ємний. По-друге, слід узгодити одиниці виміру елементів матриць для забезпечення подальшої їх порівнюваності. Для цього слід провести нормалізацію матриць. Нормалізована матриця $\tilde{D}$ має елементами відносні величини, їх значення знаходяться в межах [0; 1]. До матриць $D_{NPV}^{(1)}$ і $D_{PI}^{(1)}$ застосуємо метод відносної нормалізації за формулою (1), який не змінює інгредієнту. До матриць $D_{IRR}^{(2)}$ і $D_{DPP}^{(2)}$ застосуємо заміну елементів матриці на обернені за формулою (2). Така нормалізація змінить інгредієнт на протилежний [2].

$$\tilde{d}_{ij}^{(r)} = \frac{d_j^{(r)}}{\max\limits_{1 \le i \le m} d_j^{(r)}} \quad (1) \qquad \tilde{d}_{ij}^{(r)} = \frac{1}{d_j^{(r)}} \quad (2)$$

Після перетворень отримаємо нормалізовані матриці:

$$\tilde{D}_{NPV}^{(1)} = \begin{pmatrix} 1.000 & 1.000 & 1.000 \\ 0.865 & 0.945 & 0.952 \\ 0.591 & 0.585 & 0.671 \\ 0.571 & 0.536 & 0.536 \end{pmatrix} \quad \tilde{D}_{\boldsymbol{P}}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0.720 & 0.850 & 0.908 \\ 0.848 & 0.884 & 0.928 \\ 1.000 & 0.973 & 0.980 \\ 0.985 & 1.000 & 1.000 \end{pmatrix}$$

$$\tilde{D}_{IRR}^{(2)} = \begin{pmatrix} 0.045 & 0.050 & 0.052 \\ 0.045 & 0.051 & 0.053 \\ 0.052 & 0.053 & 0.054 \\ 0.050 & 0.052 & 0.056 \end{pmatrix} \quad \tilde{D}_{DPP}^{(2)} = \begin{pmatrix} 0.169 & 0.181 & 0.243 \\ 0.160 & 0.197 & 0.220 \\ 0.261 & 0.312 & 0.364 \\ 0.286 & 0.313 & 0.364 \end{pmatrix}$$

Далі визначимо та врахуємо пріоритети часткових цілей, оскільки не завжди усі критерії однаково важливі для інвестора. Нехай вектор вагових коефіцієнтів має вигляд: $\alpha' = (0.4; 0.2; 0.1; 0.3)$. Застосуємо лінійний метод врахування пріоритету за формулою (3):

$$\overline{d}_{ij}^{(r)} = \alpha^{(r)} \times d_j^{(r)} \quad (3)$$

У результаті отримали новий набір матриць $\overline{D}$, елементи якого зважені так, що це відображає рівень значущості кожного критерію для інвестора:

$$\overline{D}_{NPV}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0.400 & 0.400 & 0.400 \\ 0.346 & 0.378 & 0.381 \\ 0.236 & 0.234 & 0.268 \\ 0.228 & 0.214 & 0.214 \end{pmatrix} \quad \overline{D}_{P}^{(1)} = \begin{pmatrix} 0.144 & 0.170 & 0.182 \\ 0.170 & 0.177 & 0.186 \\ 0.200 & 0.195 & 0.196 \\ 0.197 & 0.200 & 0.200 \end{pmatrix}$$

$$\overline{D}_{IRR}^{(2)} = \begin{pmatrix} 0.005 & 0.005 & 0.005 \\ 0.005 & 0.005 & 0.005 \\ 0.005 & 0.005 & 0.005 \\ 0.005 & 0.005 & 0.006 \end{pmatrix} \quad \overline{D}_{DPP}^{(2)} = \begin{pmatrix} 0.051 & 0.054 & 0.073 \\ 0.048 & 0.059 & 0.066 \\ 0.078 & 0.093 & 0.109 \\ 0.086 & 0.094 & 0.109 \end{pmatrix}$$

Тепер залишається з чотирьох матриць отримати одну шляхом їх згортання. Згортку матриць виконаємо методом сумарної ефективності за формулою (4):

$$d^* = \sum_{r=1}^{k} d_{ij}^{(r)} \qquad (4) \qquad D^* = \begin{pmatrix} 0.5993 & 0.6293 & 0.6596 \\ 0.5683 & 0.6193 & 0.6374 \\ 0.5199 & 0.5272 & 0.5788 \\ 0.5160 & 0.5134 & 0.5292 \end{pmatrix}$$

За даними останньої матриці обираємо оптимальну стратегію інвестора. Оптимальним рішенням за даних умов є вибір першої стратегії. Слід зазначити, що цей проект, хоча і принесе найбільший за абсолютною величиною прибуток, порівняно з іншими, проте є найменш ефективним, має найбільший термін окупності та найбільшу граничну вартість капіталу. Значною мірою результат вибору залежить від особистих якостей інвестора, його ставлення до ризику та схильності до оптимізму.

Список використаних джерел:

1. Пересада А.А. Інвестиційний аналіз: підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, С.В.Онікієнко. – К: КНЕУ, 2003. - 485 с.

2. Шегда А.В. Ризики в підприємництві: оцінювання та управління: Навч. посіб. / А.В. Шегда, М.В. Голованенко; за ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2008. - 271 с.

Хрутьба В.О.
доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості управління екологічними проектами і програмами

В роботі розроблено основи управління проектами та програмами, що реалізуються для подолання наслідків впливу на довкілля господарської або проектної діяльності.

Процеси розвитку суспільства нині віддзеркалюють фундаментальну суперечність між швидким ускладненням продуктів проектів і програм, з одного боку, та чіткішими вимогами до якості управління процесами їх створення та впровадження, з іншого. Економічний розвиток суспільства та активізація господарської діяльності посилює техногенне навантаження на стан навколишнього природного середовища (НПС) (високий рівень споживання природних ресурсів, забруднення атмосфери та водоймищ, вилучення земельних угідь під шляхи і стаціонарні споруди тощо) під час реалізації проектів і програм, руйнує екосистеми і є джерелом постійної екологічної небезпеки. Це приводить до необхідності реалізації проектів і програм, що спрямовані на подолання цих наслідків.

В той самий час для вирішення екологічних проблем в сучасних умовах розробляється та реалізується широкий спектр різноманітних проектів і програм. Їх особливий характер викликаний необхідністю подолання наслідків техногенного впливу на довкілля, що найчастіше є результатом діяльності суб'єктів господарювання та реалізації інших бізнес-проектів чи програм. Результати проведеного аналізу дозволили виділити як окремий клас проектів і програм ті, які спрямовані на подолання наслідків техногенного впливу на довкілля, що викликаний господарською діяльністю або реалізацією бізнес-проектів і потребують керування станом НПС [1]. Вони реалізуються в турбулентному середовищі, що постійно змінюється. Продуктом проекту є вимірювані зміни стану довкілля. Економічні результати визначаються не одержанням прибутку, а зменшенням збитків стану довкілля, що можуть проявлятися в майбутніх періодах. Результати проекту визначаються соціально-екологічними показниками і також є змінюваними. В залежності від глибини екологічної проблеми змінюються й джерела фінансування проектом від державних і коштів до міжнародних інвестицій та грантів.

Аналіз проектів і програм, пов'язаних з поліпшення стану НПС та природоохоронною діяльністю, дозволив визначити два типи проектів. До першого типу відносяться проекти, які безпосередньо спрямовані на вирішення конкретної екологічної проблеми і передбачають суттєве поліпшення стану довкілля. До другого типу відносяться ті проекти і програми, які спрямовані на попередження негативних наслідків для НПС проектної діяльності, враховують зміни стану довкілля, отже передбачають реалізацію екологічно-відповідального управління проектом чи програмою. Порівняльна характеристика обох груп проектів приведена в табл.

Успішна розробка і впровадження обох груп проектів і програм вимагає постійної і адекватної оцінки зміни стану НПС при здійсненні проектної діяльності, що ґрунтується на концепції сталого розвитку або екологічно-відповідального управління проектами і програмами.

Для розробки методологічних основ УЕПП та впливами на стан НПС необхідно розробити понятійно-категорійний апарат управління проектами і програмами з врахуванням впливів на стан природного середовища і сформувати саме поняття «*екологічний проект*" (ЕП).

Таблиця

Порівняльна характеристика проектів і програм, пов'язаних з поліпшення стану НПС та природоохоронною діяльністю

№ п/п	Проект, який безпосередньо спрямований на вирішення екологічної проблеми	Проекти, які спрямовані на попередження негативних наслідків для НПС
1	Безпосереднє управління змінами стану НС для одержання продукту та результату проекту	Врахування змін стану НПС для зниження рівня негативного впливу проекту на довкілля
2	Проблема, на вирішення якої спрямований проект – суттєве погіршення стану НПС.	Проблема, на вирішення якої спрямований проект, безпосередньо не пов'язана зі змінами стану НПС.
3	Мета проекту – розв'язання певної екологічної проблеми.	Мета і задачі проекту враховують зміни стану НПС.
4	Продукт проекту – вимірюване поліпшення стану НПС.	Результат проекту – вимірюване поліпшення стану НПС.
5	Процеси управління змінами стану НПС включаються до всіх стадій життєвого циклу проекту	Зміни стану НПС доцільно враховувати на всіх стадіях життєвого циклу проекту
6	Вплив на стан НПС враховується для всіх предметних груп управління проектом	Вплив на стан НПС враховується для окремих предметних груп управління проектом
7	Безпосереднє управління змінами стану НПС	Моніторинг і контроль змін стану НПС

Вважаємо, якщо результатом проектної діяльності є суттєве поліпшення стану довкілля і зменшення антропогенного впливу на НПС або в результаті проекту передбачається безпосереднє вирішення певної екологічної проблеми, то такий проект можна визначити як екологічний.

В якості екологічного проекту приймаємо унікальну діяльність, яка спрямована на вирішення наявної екологічної проблеми, що викликана наслідками господарської чи проективної діяльності, або на досягнення раніше визначених екологічних результатів, створення певного, унікального продукту або послуги, які будуть викликати поліпшення стану НПС при заданих обмеженнях по ресурсам, термінам, екологічним показникам, вимогам по якості і прийнятному рівню ризику в тому числі і екологічному. Створена цінність екологічного проекту полягає в поліпшенні стану НПС завдяки унікальним властивостям продукту або результату проекту в рамках досягнення місії проекту.

Якщо мета проекту прямо не визначає поліпшення стану довкілля (проекти другої групи), то зміни стану НПС визначають як продукт проекту. Але наслідки впливу будь-якого проекту на НПС змінюють стан компонентів природно-виробничої системи в результаті порушень або забруднення одного з елементів екосистеми. Форми порушень або забруднення, як правило, явні, виявляються відразу після впливу, а ось наслідки можуть впливати на компоненти екосистеми тривалий час. У цьому випадку доцільно говорити про екологічно відповідальне управління проектною діяльністю, отже, про екологічне управління проектом.

В ЕП прийняття стратегічних рішень визначаються відповідно стратегії сталого розвитку. Управлінські дії регламентуються їх еколого-економічною ефективністю і можуть коректуватися, наприклад, вимогами ISO 14000 [2].

Таким чином, запропоновано виділити в окремий клас екологічних проектів ті, які спрямовані на подолання наслідків техногенного впливу на довкілля, що викликаний господарською діяльністю або реалізацією бізнес-проектів і потребують керування станом НПС. Теоретичні, методичні і організаційні основи управління екологічними проектами і програмами забезпечать реалізацію стратегії екологічно-відповідального управління в соціальних та організаційно-технічних системах в умовах екологічної кризи, надзвичайних ситуацій та техногенних катастроф.

Список використаних джерел:

1. В.В. Морозов Особливості управління екологічними проектами та програмами / В.В. Морозов, Є.Д. Кузнецов, О.Б. Данченко, В.О. Хрутьба та ін. // Управління проектами, програмами та проектно-орієнтованим бізнесом: Колективна монографія. Том 3. – К.: ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК", 2013. – 238 с.

2. Хрутьба В.О. Інтеграція підходів управління проектами та екологічного менеджменту для збереження навколишнього природного середовища/ В.О. Хрутьба, В.П. Матейчик // Systemy i środki tranaportu samochodowego. Wybrane zagadnienia. Systems and means of motor transport. Selected problems. Monografia nr 4. Seria: Transport. Rzezćw, 2013. – P. 501-509.

Борисова Н.І.
аспірант
Черкаський державний технологічний університет
Науковий керівник: Данченко О.Б., кандидат технічних наук, доцент

Ієрархічна структура ризиків проектів альтернативної енергетики

Запропоновано для класифікації ризиків ПАЕ застосувати універсальну ієрархічну структуру ризиків (RBS).

Сьогодні міжнародне співтовариство приділяє значну увагу розвитку відновлюваних джерел енергії, роблячи їх важливим аспектом зовнішньої політики. Однак, процес внеску альтернативних джерел енергії до глобального енергетичного балансу супроводжується великою кількістю різних факторів ризику. Розвиток альтернативної енергетики потребує вирішення комплексу задач, при розв`язанні яких необхідно застосовувати проектний підхід [1].

Проекти альтернативної енергетики, як і проекти в інших сферах, пов'язані з невизначеністю і ризиками. Тому один з основних процесів в управлінні проектами альтернативної енергетики (ПАЕ) – це управління ризиками проекту, яке присутнє на всіх стадіях його життєвого циклу [2].

Відповідно до визначення американського стандарту в галузі управління проектами PMBOK, ризик проекту – це невизначена подія або умова, яку в разі виникнення має позитивний або негативний вплив, щонайменше, на одну з цілей проекту, наприклад, терміни, вартість, зміст або якість [3]. Частіше ризики мають негативний вплив на проект, тому сучасна методологія управління ризиками допомагає ідентифікувати такі ризики і зменшити їхній вплив.

Для оцінки впливу ризиків на ПАЕ перший крок полягає в тому, щоб чітко визначити цілі проекту. Наступний крок – складання переліку ризиків, що загрожують проекту, на даному етапі розглядаються всі можливі ризики ПАЕ, як з високим ступенем, так і незначні. Розроблюється загальні рамки, за допомогою яких можна оцінити відносну ризикованість ПАЕ. Для ідентифікації кожного ризику проекту є доцільним застосувати універсальну ієрархічну структуру ризиків (Risk Breakdown Structure (RBS)), яка перераховує категорії і підкатегорії, в рамках яких можуть виникати ризики проекту. Розглядаючи ризики ПАЕ, адаптуємо ієрархічну структуру конкретно під ПАЕ. Одна з переваг даного підходу полягає в тому, що він дозволяє нагадати учасникам проекту, що ідентифікація ризиків проводиться по багатьох джерелах, з яких можуть виникати ризики проекту.

Раніше автором була проаналізована існуюча класифікація ризиків проектів та застосована до проведення класифікації ризиків ПАЕ [4]. Розглянемо розроблену класифікацію ризиків проектів в сфері альтернативної енергетики, застосовуючи RBS (рис 1).

Для проведення подальшої класифікації ризиків ПАЕ розглянемо ієрархічну структуру ризиків, виконану за фазами життєвого циклу ПАЕ (рис. 2).

Отже, на етапі ідентифікації ризиків ПАЕ доцільно будувати RBS проекту за різними ознаками – за фазами життєвого циклу, за видами ризиків, за учасниками проекту. Це дозволить більш ґрунтовно та детально охопити всі сфери виникнення та прояву можливих ризиків проектів альтернативної енергетики.

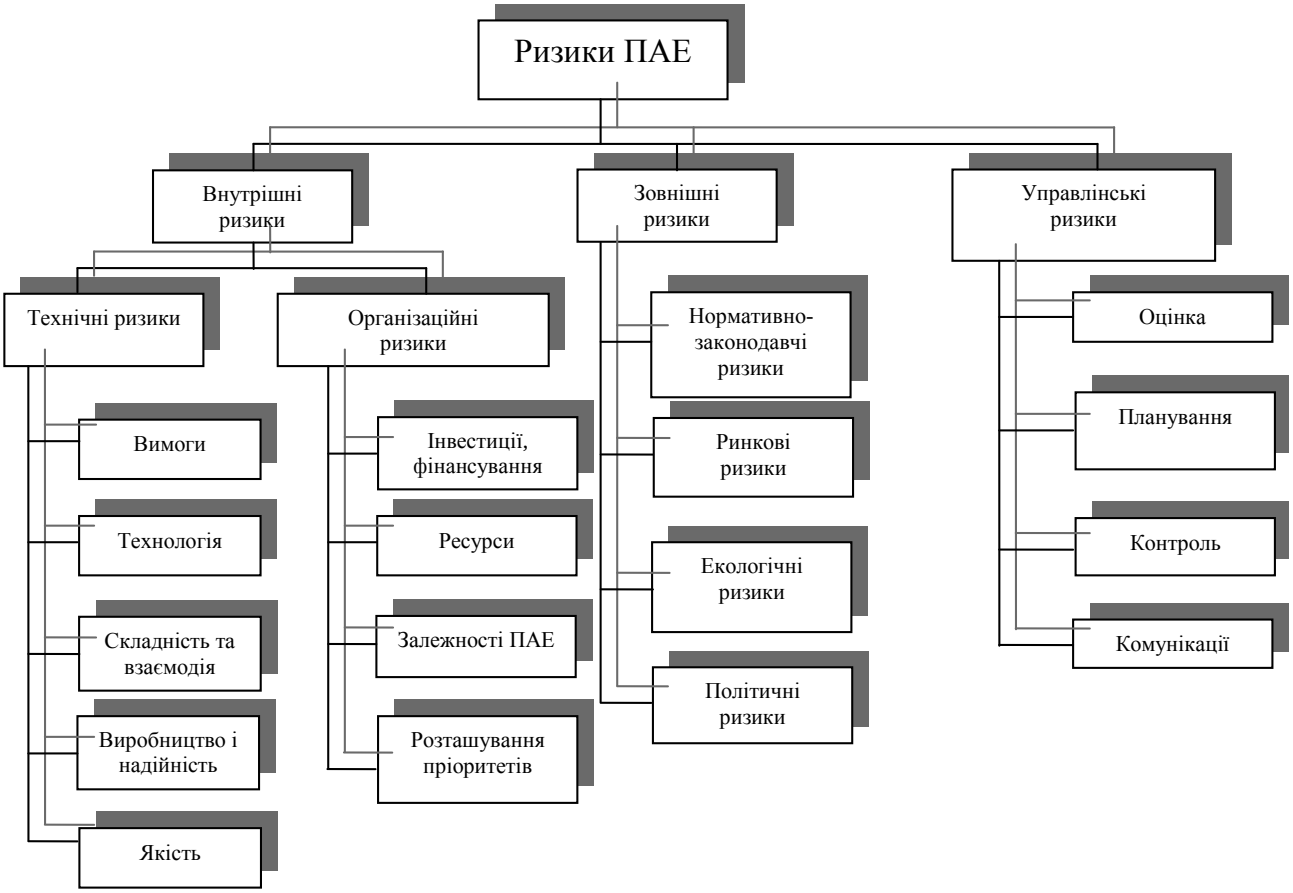


Рис. 1. Ієрархічна структура ризиків (RBS) ПАЕ

Список використаних джерел:

1. Нетрадиційні та поновлювальні джерела енергії: навч. посіб. / [О.І. Соловей, Ю.Г. Лега, В.П. Розен та ін.]. – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – 483 с.

2. Управление проектами : [учеб. Пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В.; под общ. ред. И.И. Мазур и В.Д. Шапиро. – [6-е изд. стер.] – М. : Издательство «Омега-Л», 2010. – 960 с. : ил., табл. – (Современное бизнес-образование).

3. Руководство к своду знаний по управлению проектами / Project Management Institute, Inc. – [5-е изд.]. – Project Management Institute, Inc. 14 Campus Boulevard Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA, 2013. – 586 с.

4. Данченко О.Б. Методи управління ризиками ПАЕ / Данченко О.Б.. Борисова Н.І. / Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія : Стратегічне управління портфелями, програмами та проектами. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 2 (1045). – 140 с.

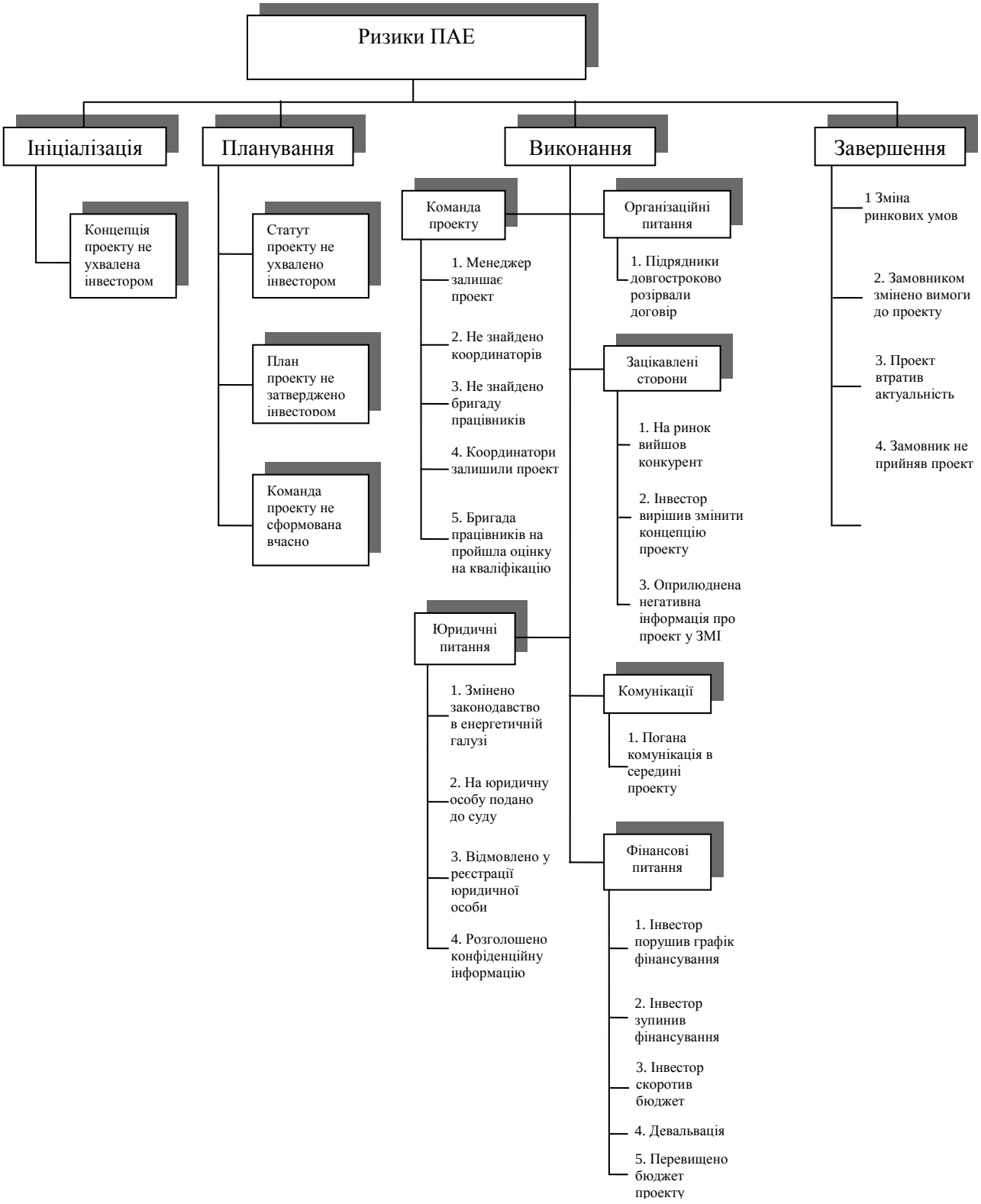


Рис. 2. Ієрархічна структура ризиків ПАЕ за фазами життєвого циклу проекту

Борулько Н.А.
ассистент
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Рач В.А., проф., д.т.н.

Непрерывность, как индикатор эффективности управления проектами в условиях повышенного риска

Предпринята попытка анализа применимости понятия «непрерывность» в управлении проектами. Непрерывность рассматривается как индикатор, отображающий эффективность проектного менеджмента, определены ее роль и место относительно других показателей проекта.

Методология управления проектами успешно применяется для реализации различных проектов во всевозможных сферах деятельности. Целесообразность использования подходов управления проектами не подлежит сомнению, в то время как проблемам эффективности проектного менеджмента уделяется особое внимание в связи с тем, что условия риска присущи каждому начинанию. Современное окружение проекта может быть охарактеризовано не просто условиями риска, а условиями повышенного риска. Данное положение дел в проектной среде вынуждает искать способы для повышения эффективности управления проектами в сложившейся ситуации высоких рисков.

Согласно [1] использование индикаторов необходимо для слежения за состоянием объекта наблюдения и течением процессов. При исследовании эффективности управления проектов используются различные финансовые показатели, оценивается качество продукта проекта, а также многие другие способы оценки, как жизненного цикла проекта, так и достижения поставленной цели проекта. Перечисленные показатели выступают в качестве индикаторов для слежения за состоянием проекта и эффективности управления всех его процессов. Многочисленные научные работы, например, такие, как [2], посвящены исследованию финансовых, временных, ресурсных и других показателей в оценке реализации проектов. В то же самое время, ряд исследователей работает над изучением вопросов оценки безопасности при реализации проектов [3], как альтернативных индикаторов эффективности управления проектами. Понятие «безопасность» неразрывно связано с понятием «непрерывность», доказательством чему служит выражение сущности экономической безопасности через поддержание непрерывности деятельности [4]. Таким образом, возможность использования непрерывности, как индикатора для оценки эффективности управления проектами, является вполне обоснованной и перспективной.

Анализ англоязычных публикаций в направлении использования понятия «непрерывность» в разрезе управления проектами показывает, что именно наличие непрерываемой возможности использования ключевых ресурсов для поддержания процессов проекта обеспечивает эффективное управление рисками, а, следовательно, приводит к успешной реализации проектов [5]. В данном контексте непрерывность рассматривается как показатель управления риском. Если понимать риск, как неблагоприятный фактор для проекта, то, согласно [5], непрерывность – благоприятный фактор. Следовательно, непрерывность способствует реализации проекта. Значимость обеспечения непрерывности деятельности для бизнеса в целом, и для проектов в частности, описывается во многих англоязычных источниках [6] и др. В частности, [7] представляет непрерывность в виде иерархической модели, состоящей из 10 ступеней (процессов), первым из которых является инициация проекта.

Если воспользоваться системной моделью процесса реализации проекта [8], то становится очевидным, что именно обеспечение непрерывности реализации всех этапов проекта приводит к успешной реализации проекта. В этой модели используются временные, ресурсные, качественные и другие показатели, выступающие промежуточными индикаторами для оценки конечного продукта проекта.

Применяя модель «Пирамиды 3М» [9] для определения значимости непрерывности среди различных показателей эффективности проекта, приходим к заключению, что именно непрерывность – есть индикатор, который находится на методологическом уровне в управлении проектами (рис.1).

Рис.1. Использование различных индикаторов для оценки эффективности управления проектами, в зависимости от уровня применимости этих индикаторов, исходя из принципов «Пирамиды 3М».

Таким образом, различные показатели (по бюджету, по графику, по качеству, по масштабу) могут быть использованы как для промежуточной оценки реализации проекта, так и для его конечной эффективности. Но лишь индикатор непрерывности выступает показателем методологического уровня. Только при непрерывности деятельности можно производить оценку эффективности управления проектами в условиях, связанных с повышенными рисками, исходя из связи непрерывности с преодолением рисков.

Список использованных источников:

1. Малый академический словарь. – М.: Институт русского языка Академии наук СССР. Евгеньева А.П. 1957-1984.

2. Рач Д.В. Трансформация кривой метода освоенного объема как способ снижения риска управления проектами [Текст] : Тези доповідей IX Міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства», 11-12 травня, 2012, м.Київ. Відповідальний за випуск С.Д.Бушуєв, – К.:КНУБА, 2012. – 272 с.

3. Россошанська О.В. Особливості побудови лінгвістичних змінних для задач оцінки безпеки на основі методу багатокритеріальних шкал. [Текст] : Тези доповідей IX Міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства», 11-12 травня, 2012, м.Київ. Відповідальний за випуск С.Д.Бушуєв. – К.: КНУБА, 2012. – 272 с.

4. Рач В.А. Методологія управління економічною безпекою підприємства. [Текст] : Конспект лекцій.

5. Business continuity management (2000). Guide to Effective Control – January 2000. Australian National Audit Office. Retrieved from http://www.anao.gov.au/uploads/documents/Business_Continuity_Management.pdf.

6. BSI–Standard 100-4. Business Continuity Management (2009). Federal Office for Information Security (BSI) Godesberger Allee 185-189, 53175 Bonn, Germany. Retrieved from https://www.bsi.bund.de/SharedDocs/Downloads/EN/BSI/Publications/BSIStandards/standard_100-4_e_pdf.pdf?__blob=publicationFile.

7. Business Continuity Management (BCM). Retrieved from: https://www.igt.hscic.gov.uk/Knowledgebase/Kb/Business%20Continuity%20Management/Business%20Continuity%20Management.doc.

8. Россошанская О.В. Особенности планирования проектов на основе системной модели // Управління проектами та розвиток виробництва: зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 200. – №2(2). С.57-62.

9. Рач В.А. Методологія системного підходу та наукових досліджень: підручник / Рач В.А., Ігнатова О.В., Борзенко-Мірошніченко А.Ю. – Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2013. – 252 с.

Відайко А.С.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Управління комплесом маркетингу в сфері послуг

Ці тези є висвітленням еволюції комплексу маркетингу, описом складових концепції маркетинг-міксу та управління ними у нематеріальній сфері виробництва.

Ринок послуг – це сукупність економічних відносин між виробниками і споживачами послуг у зв'язку з купівлею-продажем різноманітних послуг, складова частина сфери обміну, організована за законами товарного виробництва та обігу.

Модель маркетинг-мікс (marketing mix model) або так званий комплекс маркетингу є основним елементом будь-якої бізнес стратегії.

Модель проста і універсальна у використанні. Саме із-за своєї простоти модель маркетинг-міксу може використовувати кожен – навіть людина, що не є фахівцем в області маркетингу.

Успіх концепції комплексу маркетингу в її оригінальному варіанті що включає сім контрольованих змінних, на які може впливати фірма [1, с 59-61] та зумовлений двома чинниками:

1. Простота і наочність моделі у поєднанні з її зручністю для використання в маркетинговій діяльності;

2. Красива і така, що запам'ятовується назва запропонованої теорії – 7P (оскільки в англійській мові усі змінні починаються на букву P – product, price, place, promotion, process, people, physical evidence).

Проте багато компаній на ринку послуг не використовують комплекс маркетингу 7P, оскільки вважають цю модель марним доповненням моделі 4P та пошуком нових слів на англійській мові, які б починалися з букви "P". Відмітимо, що спроба допрацювати (залишаючись у рамках сектора послуг) модель 7p шляхом включення в неї ще однією змінною (продуктивність і якість [2, с. 50-53]) успіху не мала – як можна вважати, зважаючи на явно штучний характер цієї змінної.

Метою комплексу маркетингу є розробка стратегії, яка дозволить підвищити сприйману цінність послуги, а також допоможе максимізувати довгостроковий прибуток компанії на ринку.

Поняття «Маркетинг мікс» з'явилося в статті «Концепція маркетинг-мікс», опублікованою Нілом Борденом (Neil Borden) в 1964 році. За допомогою цієї концепції Борден хотів систематизувати і описати усі інструменти маркетингу, необхідні для створення маркетингового плану по розвитку товару компанії. На створення такого зручного інструменту для розробки маркетингової стратегії Бордена підштовхнув його партнер Джеймс Куллітон (James Culliton). Джеймс в 1948 році незвичайним способом описав маркетолога компанії, порівнявши його з «міксером з необхідних інгредієнтів».

Спочатку комплекс маркетингу включав тільки 4 основні елементи: продукт, ціна, місце продажу і просування товару. Такий маркетинг мікс називається базовою моделлю 4P : product, price, pace, promotion [1, с 60].

Продукт (product). Очевидно, продукт, його властивості, мають безпосереднє відношення до маркетингу. Поганий продукт загубить усі інші зусилля. Служба маркетингу повинна відстежувати і своєчасно вносити зміни в товарну політику компанії: визначати пріоритетні товари

фірми на даний момент, їх конкурентоспроможність на ринку, задоволеність потреб, ЖЦТ, на які ринки потрібне і можливе впровадження нових товарів і так далі

Ціна (price) – рівень цін на послуги з погляду цільової аудиторії. Від міри відповідності товару потребам покупців, попиту на товар, цілей фірми на ринку, цінової політики конкурентів, витрат на виготовлення і збут товару, його унікальності, доходів населення, часу реалізації, залежить і ціна пропонованого фірмою товару. Вона може змінюватися в процесі його розробки і реалізації.

Просування (promotion) – діяльність по поширенню позитивних відомостей про фірму і товар з метою переконання цільових споживачів купувати його. Це досягається засобами реклами, особистих продажів, участі у виставках і ярмарках, наданням пільг покупцям, посередникам. Залежно від специфіки послуги – засоби можуть використовуватися комплексно, або окремо

Місце (place) – забезпечується системою збуту, тобто діяльністю, завдяки якій він стає доступним для цільових споживачів. Ось чому часто в літературі місце продажу і методи поширення розглядаються як свого роду синоніми. Сюди входить вибір каналів збуту і системи руху (вибір місця зберігання запасів і системи складування, системи управління запасами, обробки замовлень, вибір способів транспортування і так далі) товару.

Стосовно послуг М. Бітнер запропонувала доповнити цю модель трьома додатковими Р: процес, матеріальні аргументи і люди (process, physical evidence, people). Моделі спрямовані на цільового споживача.

Процес надання послуги (process) – міра залученості споживачів в процеси виробництва і надання послуг значно вища, ніж при виробництві матеріально-речових благ. Крім того, надання послуг і їх споживання, в порівнянні з сферами матеріального виробництва, відбуваються одночасно. При існуючому нерозривному взаємозв'язку процесів надання і споживання послуг міра контакту між виробником і споживачем може бути різною. Таким чином, цей елемент в концепції marketing-mix покликаний приділяти особливу увагу процедурам взаємодії між споживачами послуг і організаціями, що їх, що надають.

Люди (people) – цей багатогранний компонент (ще його називають «маркетингом відносин») з'явився порівняно недавно: в 90-і роки минулого століття. Ця складова органічно доповнює усі попередні елементи концепції. Без такої складової, як «люди» (а на ринку це не лише виробники і споживачі, але також покупці і постачальники), неможливо реалізувати жодну з чотирьох політик: ні товарну, ні цінову, ні дистриб'юторську, ні комунікаційну. У таких умовах управління людськими ресурсами стає пріоритетним стратегічним завданням організації. Перед маркетингом і менеджментом компанії стоїть завдання формування організаційної (корпоративною) культури, орієнтованої на споживача.

Фізичне оточення послуги (physical evidence)– включає усі ті матеріально-речові об'єкти і візуальні образи, які дозволяють потенційному споживачеві оцінити і спрогнозувати якість майбутньої послуги. Застосування на практиці цього елементу дозволяє організаціям формувати власний стійкий і позитивний імідж в очах клієнтів. Для досягнення поставленої мети компаніям необхідно робити заходи по поліпшенню рівня сервісу і якості обслуговування своїх клієнтів.

Отже, модель маркетинг-мікс включає усі необхідні параметри послуг, які може контролювати і розвивати маркетолог для ефективного просування послуг на ринку. Саме тому провідні світові бренди використовують таку модель у своїй діяльности та досягають успіху.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Джоуля. Основи маркетингу. М.: Вільямс, 2012. 752 с.

2. Лавлок К. Маркетинг послуг : персонал, технологія, стратегія. М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005. 1008 с.

Давиденко Л.В.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор

Методичні аспекти внутрішнього маркетингу

В сучасному бізнес середовищі, де потенційного покупця не можна здивувати якістю, обгорткою, ціною та інноваціями, постає проблема збуту та дистрибуції послуг, а отже проблема формування сталого попиту на них. Виходячи з особливостей стратегії збуту послуг актуальним залишається питання використання маркетингового інструментарію в організації і здійсненні діяльності підприємств невиробничої сфери та формування певних компетенцій контактного персоналу.

Внутрішній маркетинг (internal marketing) в літературних джерелах іноді ототожнюється з такими поняттями як внутрішньофірмовий, внутрішньокорпоративний чи внутрішньоринковий маркетинг і розглядається як одна із функцій маркетингу послуг. [1]

У широкому розумінні сутність внутрішнього маркетингу розкривається крізь призму філософії і методів традиційного маркетингу по відношенню до специфічного ресурсу – персоналу фірми.

Внутрішній маркетинг націлений у середину фірми, на її службовців. Процес внутрішнього маркетингу включає: розвиток маркетингового підходу до управління кадрами, розповсюдження маркетингової інформації серед службовців, уведення системи винагород. Внутрішній маркетинг використовує маркетингові можливості, щоб краще управляти службовцями фірми задля загального поліпшення функціонування організації.

До головних аспектів внутрішньофірмового маркетингу належать:

- формування відповідної корпоративної культури: визначення і впровадження корпоративних цінностей, ритуалів і символів; підбір» мотивація і розвиток персоналу;
- постійна оптимізація процесів: гармонізація позитивної інформації; мінімізація негативної інформації.

Одне із завдань формування внутрішнього маркетингу – формування особливої атмосфери, яка пронизала б весь комплекс корпоративної культури. Компанія, яка твердо збирається використати переваги сучасного маркетингового підходу, мусить зробити акцент на активізації творчого та інноваційного потенціалу, керуючись ідеєю соціально-культурного вектору споживання, відстежувати появу загальних довгострокових тенденцій в світі.

Нагальними питаннями організації маркетингової діяльності повинні стати творчі та інноваційні якості співробітників як найцінніший для себе інтелектуальний капітал. Виходячи з позицій набору, підготовки та удосконалення сучасної маркетингової майстерності, ключовою стає політика у сфері людських ресурсів та «внутрішнього маркетингу».

Поняття внутрішнього маркетингу на сьогоднішній день вченими розглядається порізному. Найбільш поширеними є наступні точки зору [2]:

- Л. Бери і А. Парасураман (представники північноамериканської школи маркетингу послуг): “Внутрішній маркетинг – це залучення, розвиток, мотивація і утримання кваліфікованого персоналу пропонованою роботою, що задовольняє їхні потреби. Внутрішній маркетинг – це філософія ставлення до працівника як до клієнта і стратегія створення роботи-продукту відповідно до потреб співробітника-клієнта “.

- К. Гренроос (представник Скандинавської школи маркетингу): “Ідея внутрішнього маркетингу полягає в тому, що співробітники організації повинні бути мотивовані на осмислене обслуговування клієнтів, клієнтоорієнтованість і зацікавленість у результатах роботи за допомогою активного застосування маркетингового підходу до внутрішнього ринку працівників”.

- М. Рафік і П.К. Ахмед (англійські вчені): “Внутрішній маркетинг – це планомірні дії з подолання опору персоналу змінам, мотивація та інтеграція працівників з метою ефективної реалізації корпоративних і функціональних стратегій”.

Отже, внутрішній маркетинг, як система відносин з контактним персоналом щодо підвищення якості послуг дозволить керівнику сервісного підприємства: забезпечити зовнішньому (цільовому) споживачу найбільш легкий і зручний доступ до виробника послуг за рахунок реалізації ефективної комунікативної політики; розробити і реалізувати стратегію збуту послуг комплексно, в поєднанні з іншими стратегіями маркетинг-мікс; вирішити задачу оптимізації організаційної структури підприємства (визначення кількості клієнтів, контактного та допоміжного персоналу); використовувати цінові методи у вирішенні проблем нестабільності попиту на послуги [3].

Список використаних джерел:

1. Лянцевич М. Внутренний маркетинг и качество в сфере услуг. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.manage.ru/marketing/intmark.shtml.

2. Соловьева Ю.П. Внутренний маркетинг как элемент рыночной ориентации организации//Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №6(50). – С. 3-8.

3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Р. Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.

George Kissi Duodu
Post-graduate student,
University of economic and low "KROK"
Medvedieva O.A, Dr., Prof. ass.

Effective stakeholders management in construction projects in Ghana

One most critical aspects of project management is to develop and control relationships with all individuals that the project impacts.

One most important and critical aspects of project management is doing what is necessary to develop and control relationships with all individuals that the project impacts and developing strategies to communicate, set boundaries, and manage competing expectations on the project.

Projects in whatever form they are executed are affected by individuals or groups who have a direct or an indirect interest or stake in them. Actions or inactions' of these groups or individuals may impact positively or negatively on the successful implementation of the project. Construction projects have suffered Time and Cost Overruns as a result of inadequate communication between policy makers, implementation agencies and groups or individuals who have diverse interest in the projects. It is often the case that the needs of interest groups are not taken into account when planning and executing a project. Such projects may either suffer strong opposition or abandoned in the end.

Aim: This research provides an analysis of the process used to identify project stakeholders, manage their needs and expectations.

Stakeholder management is a key activity for project managers since a project success is largely dependent on the effort of other parties or groups and individuals. The interactions and interrelationships between participants in a project to a large extent determine the overall performance of a construction project, and have the crucial responsibility for delivering a project to successful completion. The internal and external participants are recognized as stakeholders. Stakeholders are those who can positively or negatively impact the output of the projects. It is very important for an efficient project manager to identify the names of stakeholders during the initiation stage of the project.

As defined by Gareth Byatt, Gary Hamilton and Jeff Hodgkinson in the article Tips on Stakeholder management, Stakeholder Management is the systematic identification, analysis and planning of actions to communicate with, negotiate with and influence stakeholders. Stakeholders are all those who have an interest or role in the project or are impacted by the project'. It is mandatory for a project manager to identify the stakeholders and manage their expectations throughout the life-cycle of the project. This paper examines the current views on identifying project stakeholders and managing their needs and expectations in construction projects in Ghana.

A stakeholder is the "person, or organization that is actively involved in the project, or whose interests may be positively or negatively affected by execution or completion of the project. A stakeholder may also exert influence over the project and its deliverables. To understand stakeholders, a personal interaction with them will assist the project manager to get their views and opinions and build a relationship with them as well. A large proportion of communication in a project is working with stakeholders. Devoting time to work with stakeholders assist the project manager to clearly understand what information they need, who will supply the information, what is the best way of communicating the information to them, is the information positive enough to win them to support the project. If the information is not enough to win their support, how will their opposition be managed? [1]

The stakeholder map illustrates stakeholders who are expected to block or criticize the project and those likely to advocate and support the project. Their power and influence and interest in the project ensure where to focus and prioritize attention, and communications. [2]

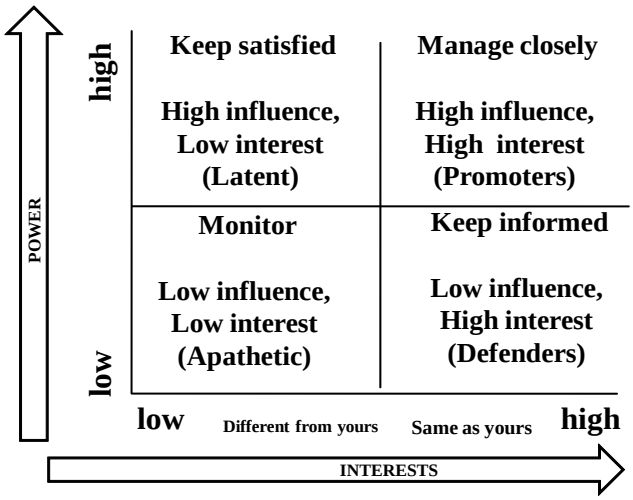


Fig.1. Power interest Grid for stakeholders Prioritization

As indicated in fig.1. The analysis shows the stakeholder's relationship to the project.

Those identified as having high power, high interest should be fully engaged and make the greatest effort to satisfy. Those with high power, low interest enough effort should be put in to satisfy them, but little information. However, those identified as low power and high interest will need adequate information to assure them that the project has no major issues arising. On the other hand, those with low power low interest need to be monitored closely but should not be given so much information. [3]

Stakeholders vary in influence, expectations, and interests and all have the potential to impact the project. The project manager's goal is to leverage stakeholder relationships and build coalitions that foster project success. A communications planning matrix takes the stakeholder analysis and identifies each stakeholder or stakeholder group, the role they play on the project, what must be communicated, when (how often), how (format of communication) and whether a response is required. [4]

Conclusion

In conclusion, success from a stakeholder point of view means to Satisfy stakeholders to get what they need, can see business value in the results, and identify the project as an overall positive experience.

References:

1. http://www.corpedgroup.com/resources/pm/WhatMustKnow Stakeholder.asp

2. Identifying and Managing Internal and External Stakeholders Interests. Retrieved from http://www.healthknowledge.org.uk/public-health-textbook/organisation-management/5b-understanding-ofs/managing-internal-external-stakeholders

3. The Secrete of Getting Stakeholders on Your Side by Liz Cassidy. Retrieved from http://www.projectsmart.co.uk/the-secrets-to-getting-stakeholders-on-your-side.php

4. What You Must Know About Stakeholder Management by Bonnie Cooper, PMP®. Retrieved from http://www.corpedgroup.com/resources/pm/WhatMustKnow Stakeholder.asp

Кузьмінська Ю. М.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., к.т.н., доцент

Огляд методів управління креативністю команди проекту

Розглядаються сучасні методи управління креативністю членів команди проекту з точки зору врахування кадрових ризиків.

Сьогодні багато дослідників в галузі менеджменту, таких як В.І. Кноррінг, Г.Г. Лігінчук, І.П. Чередниченко, Н.В. Тельних, прямо пов'язують управлінську діяльність із мистецтвом, з вищим рівнем майстерності й творчого прояву людини, що реалізуються за допомогою таких узагальнених механізмів творчості як інтуїція, уява і фантазія. У роботах Г.І. Ванюріхіна, К. Кірсанова, Н.П. Петрової та Г.В. Кізевича розкриваються специфіка, зміст та характерні особливості творчого, креативного та евристичного менеджменту, досліджуються основні функції творчого управління та методи активізації творчої активності управлінців [1-4]. Але не дивлячись на те, що у сучасній вітчизняній, а особливо у зарубіжній науковій і науково-популярній літературі, існує великий обсяг матеріалу, який присвячений окремим аспектам, факторам та умовам творчої активності в сфері управління та бізнесу, в основному, ці праці роблять важливий, але фрагментарний внесок в загальну картину багаторівневої творчої активності у сфері управління. Тому сьогодні постає нагальна проблема інтеграції і синтезу знань, які відображають творчу управлінську практику, та створення окремої, самостійної дисципліни – креативний менеджмент.

Метою досліджень є розкриття сутності методичних підходів до підвищення креативності команди проекту, а також аналіз питання врахування кадрових ризиків в процесі управління креативністю команди проекту.

1. "Мозкова атака" ("мозковий штурм", "брейнстормінг").

Класичний «мозковий штурм» запропонував Олексій Осборн (США) в 40-х роках XX ст. Основні засади: колективний пошук ідей, розподіл процесів генерації і критики в часі та учасників відповідно на генераторів та критиків. У процесі генерації висловлені ідеї розвиваються і модифікуються далекими асоціаціями і аналогіями. Оптимальними вважаються групи з 5–10 осіб. Мста – вироблення максимальної кількості різноманітних ідей, адже чим їх більше, тим вища імовірність успіху. Вважається нормою, якщо протягом 1,5 години група виробить до сотні ідей.

2. Метод запитань передбачає відповіді на запитання, які можуть наштовхнути на цікаву ідею модифікації об'єкту. Метод буде ефективним, якщо розробник має багату уяву, вміє абстрагуватися від стереотипів.

3. Метод колективного блокноту. Фіксація ідей у письмовій формі у «блокнот», який розташований у визначеному місці (наприклад, у приймальній секретаря). Кожний працівник може запропонувати власний варіант рішення, а надалі найкращі пропозиції обговорюють колективом.

4. Методи виявлення думок за допомогою інтерв'ю або анкетування. Опитувати можна різні категорії респондентів: співпрацівників, ділових партнерів, кінцевих споживачів тощо. Опитувальний аркуш може скеровувати думку у заданому напрямку, тобто слугувати своєрідним вказівником ідей. Запитання можуть стосуватися конкретної діяльності підприємства або бути загальними, скажімо, щодо дизайну, фінансів, маркетингу.

5. Написання сценаріїв. Складання сценарію вирішення проблем дозволяє докладно та

в часі відстежити послідовність дій, які мають бути виконані, допомагає з'ясувати та врахувати критичні та важливі моменти, ймовірні в процесі прийняття рішення. Складений сценарій можна використати і як модель процесу. Якщо сценарій призначений для опису, рекомендується залучати спеціальну комплексну групу, що складається з фахівців різних профілів. Завдяки цьому сценарій стає багатогранним, дозволяє врахувати аспекти, пов'язані з перебігом процесу, щодо якого треба прийняти рішення.

6. Синектичний метод (грец. синектика – суміщення різнорідних елементів) передбачає розгляд проблеми групою приблизно з 9 осіб. Менеджер-інструктор виконує роль «клієнта» підприємства, висуває проблему, пояснює її суть. А інші після короткотривалої спільної наради пропонують варіант розв'язання. «Клієнт» аналізує, характеризує переваги та недоліки. Потім учасники знову радяться і пропонують інше рішення, яке так само аналізують. Пропозиції висувають доти, доки не буде знайдено оптимальне рішення.

7. Метод розкладання на складові частини: формують перелік основних характеристик ідеї чи предмета і розглядають кожну з них зокрема з мстою її удосконалення.

8. Морфологічний аналіз полягає у складанні матриці. Всі змінні вносять до таблиці і намагаються скомбінувати їх по-новому. Наприклад, якщо розробляється нова форма транспорту, можна в ліву колонку внести об'єкти впливу (розмір, розташування кабіни, пасажирських крісел, двигун тощо), а у горизонтальний верхній рядок – можливі способи. Потім вільні клітини заповнюють можливими засобами впливу па об'єкт певними варіантами цього способу.

9. Латеральне мислення. У разі, коли проблему вивчають аналітично і її необхідно розглянути докладно, йдеться про вертикальне мислення. Натомість творче мислення передбачає розгляд усіх можливостей, утому числі тих, що виходять за межі певної сфери. Такий спосіб мислення називають латеральним або горизонтальним. Розробник методу, спеціаліст з менеджменту Е. де Боно рекомендував не квапитися з оцінками, а дотримуватися поради: «дати цій ідеї ще шанс, не вбивати її надто швидко, вона може наштовхнути на корисні ідеї».

10. Метод «Мрії посеред білого дня»: якщо тривала інтенсивна праця з вирішення певної проблеми не забезпечує новаторського рішення, рекомендується повністю розслабитися і помріяти, що, як вважається, може призвести до осяяння.

11. Метод Дельфі. Один з ефективних методів експертних оцінок, який полягає в об'єктивному висновку на основі порівняння і обробки індивідуальних думок експертів. При цьому досягається не лише узгодження різних думок щодо вирішення завдання, а й відбувається обґрунтування остаточного колективного рішення. Для цього експерти поділяються па групи і висловлюють думки незалежно один від одного у формі письмових відповідей на запитання.

12. Ділові ігри – широко поширений метод, проте переважно у навчальному процесі, а не у неформальному підході до розробки творчих виробничих рішень.

13. Метод «групового генія». В одну групу збирають людей із різними типами мислення і поєднують різноманітні методи творчої діяльності.

На думку автора, всі проаналізовані підходи до управління креативністю команди проекту будуть більш ефективними, якщо їх інтегрувати з методами управління кадровими ризиками [5].

Список використаних джерел:

1. Кноринг В.И. Теория, практика и искусство управления / В.И. Кноринг. – М.: НОРМА, 2001. – 528 с.

2. Лигинчук Г.Г. Основы менджмента / Г.Г. Лигинчук. – М.: Моск. ин-т экономики, менеджмента и права, 2009 // www. e-college. ru/xbooks/xbook032/book/index/index.html.

3. Чередниченко И.П. Психология управления / И.П. Чередниченко, Н.В. Тельных. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 608 с.

4. Ванюрихин Г.И. Творчество в менеджменте // Вестник Международного университета. – М., 2000. – Вып. 3. – (Сер. “Менеджмент”).

5. Кузьмінська Ю.М. Кадрові ризики в проектах післядипломної освіти // «Стан та перспективи розвитку соціально-економічних систем в епоху економіки знань» // Матеріали ІІІ Міжнародної наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. – Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2014 р. – с.77-80.

Ладний М.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Штундер І.О., к. е. н., доцент

Publik relations у системі маркетингових комунікацій

Поняття маркетингових комунікацій досі відноситься до категорії маловідомих широкій аудиторії, незважаючи на те, що відповідна управлінська концепція розвивається вже більше шістдесяти років. Але можна виділити одне з основних визначень: маркетингова комунікація –це комунікація зі споживачами з метою вирішення завдань маркетингу.

Система маркетингових комунікацій.

Комплекс узгоджених засобів і прийомів маркетингових комунікацій, що поєднується з метою досягнення цілей маркетингу.

Структура маркетингових комунікацій

Основу структури системи маркетингових комунікацій утворюють чотири основних засоби: реклама, прямий маркетинг, паблік рілейшнз і стимулювання збуту.

PR – це особлива функція управління, яка сприяє встановленню і підтримці спілкування, порозуміння і співпраці між організацією і громадськістю, вирішення різних проблем і задач.

Основні задачі Піару. PR – допомагає організації бути поінформованим про громадську думку і вчасно реагувати на нього;

- формування довірчих відносин громадськості до діяльності організації.
- узгодження інтересів організації та громадськості;
- оцінка відносин організації з громадськістю

Існують основні цілі піару:

- створення корпоративної індивідуальності і позиціонування;
- завоювання довіри клієнтів, інвесторів і постачальників;
- створення довгострокових відносин зі ЗМІ;
- вжиття заходів щодо несприятливих публікацій;
- залучення та утримання цінних співробітників;
- просування продукції;
- створення впізнаваності і розуміння споживачами заданої концепції компанії на нових ринках;

Розглядають такі основні види піару:

- білий піар – відкрита сумлінна реклама та інші заходи від власного імені.
- сірий – реклама , в якій не вказується джерело інформації.
- чорний – поширення інформації , яка може завдати шкоди конкуренту .
- рожевий піар – створення міфів і легенд , приховування за ними деякою інформацією .
- жовтий – використання заборонених даним суспільством елементів .
- зелений – соціально- відповідальний піар.

Одна з моделі модели організації PR-діяльності є:

1. Замовник – в ролі ініціатора щодо встановлення зв'язків з цільовою аудиторією.

2. PR-агентство – приймає замовлення, оцінює вартість, знаходить канали передачі інформації, вивчає специфіку і складності цільової аудиторії.

3. PR-звернення – розкриває основні напрямки діяльності комерційної фірми для забезпечення стійкого положення на ринку і популяризації в суспільстві.

4. Канали передачі PR-звернення – включають різноманітні форми просування інформації: виступи на прес-конференціях, брифінгах, урочистих відкриттях виставок, аукціонів, дикторський текст по каналах радіо і телебачення.

5. Бар'єри сприйняття PR-звернення громадян – це інформаційні бар'єри, що перешкоджають гладкому проходження інформації.

6. Цільова аудиторія – це поточні і потенційні споживачі з певними специфічних ознаками (демографічних, психологічних, соціальних), якому адресовано PR-звернення.

7. Зворотний зв'язок – це відповідь одержувача на повідомлення.

PR в системі маркетингових комунікацій включає такі засоби:

- персональні продажі;
- зв’язки з громадськістю;
- прямий маркетинг- пряма поштова реклама, телефонний маркетинг, телемагазини тощо;
- комунікації у місцях продажів;
- непряма реклама у кіно- та телефільмах;
- неформальні комунікації (чутки, плітки тощо);
- фірмовий стиль (у широкому розумінні – від логотипу, фірмових бланків і конвертів до фірмового одягу персоналу, фірмових сувенірів тощо);

Вплив PR на маркетинг

Концепція маркетингових PR заснована на тезах Ф. Котлер і Міндак.

К. Гарісс дав визначення: «маркетингові PR – це процес планування, впровадження і оцінки програм, що спонукають до купівлі товару і задоволення споживачів поєднанням інформації з громадською думкою.

Ефективний паблік рилейшнз – це такий інструмент маркетингової комунікації, який направлений на ефективну організацію громадської думки з метою найбільш успішного функціонування підприємства. PR сьогодні є однією з найважливіших складових маркетингових комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Катлип С., Сентер А., Брум Г. Эффективный PR / С.Катлип, А.Сентер, Г.Брум. – Спб.: Питер, 2011. – 420 с.

2. Королько В.Г. Паблік рилейшнз. Наукові основи, методика, практика: підручник /В.Г. Королько. – К.: Скарби, 2001. – 400 с.

3. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии XX века / Г.Г. Почепцов. – М.:Рефл-бук: Ваклер, 2010. – 352 с.

5. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации: учебник / Под ред. проф. Л.П. Дашкова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 324с.

6. Берлов А. 25 тезисов о проблеме эффективности Public Relations/А. Берлов//PR-менеджер. – 2010. – №5. – С. 49-51

7. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины в 2011 году и прогноз развития рынка в 2012 году. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции/ Лазебник М.

Momoh Junior Mansaray
Post-graduate student
University of Economics and Law "KROK"
Rossoshanska O.V., PhD, Proff. Ass

A focuse guide on how to manage a project team

This article focuses on the essential and guidance on how to manage a project team. The paper looked briefly on possible problems faced by project managers in managing a project team. It also looks at the importance of managing a project team and new proposed guide on how to manage project team. Lastly, the article conclusion looked deeply on the importance of managing project team.

Many projects fails because most project managers fail to manage their project team well and over look the importance of managing a project team and it essence.

Even though a particular project has being plan well, but with lack of good project team management, the project can still fail.As a project manager you need to forget a team from a group of people who might not even know each other, managing a disparate group can cause special challenges. Your project team will function better as a unit if the project manager has the management skills to coach project team.

In project management, managing a project team is one of the key difficulties project managers faced and is also a key successes to a well define project during its implementation stage.

This article looks deeply on how a project manager can manage a project team andkey points to focuses on managing a project team.

A project team is more than a group of individuals assigned to work on one project. A group of interdependent individuals working co-operatively to achieve project objective helping these individuals develop and grow into a cohesive effective team. The effectiveness of the project team can make the differences between the project success and failure [1].

In project management, a project team can be managed by a competent project manager for the success of the project goal and the satisfaction of all stakeholders of a given project.

Project managersare often given the responsibility of forming a project team for the execution of most projects.

Management of a project teamisthe discipline of planning, organizing, motivating, different experts to achieve a specific goal. In practice, the management of project teams is often quite difficult, and as such requires the development of distinct technical skills and management strategies.

Project Teamis a team whose members usually belong to different groups, functions and are assigned to activities for the same project. A team can be divided into sub-teams according to need and usually project teams are only used for a defined period of time.

Just as behind every successful educational institution is a great instructor so behind every top project team is an effective and competent project manager. But how do you get the most out of your team? Here is some of following to be considered as a project Manager [2].

a) Get specific
b) Set targets
c) Balance the project, team and the individual
d) Train for the projec
e) Give them growing room
f) Empower your team

g) Make them feel safe
h) Communicate
i) Create team spirit.
j) Respect team values and opinions
k) No idea is a bad idea

As a project manager, you need to have the skills and must be competent to manager project team for the successful implementation and the satisfaction of all internal and external stakeholders in a project.

The following are elements which a project manager may look into to figure out the essence of managing a project team[3].

a) How to Create and Maintain a Team Identity
b) Holding Team Members Accountable When They Don't Report to you as the project manager
c) How to Confirm Team Members' Participation in a Project
d) How to Develop Your Project Team
e) How to Specify Team Member Roles and Procedures
f) How Project Managers Help Teams Function Well
g) How to Motivate Team Members
h) How to Keep Team Members Committed to Your Project
i) Motivating Your Project Team with Feedback and Rewards

The importance of a project team can be known when a good plan from the project team provides the framework for estimating the resources necessary to accomplish each milestone, it helps to aids the project manager in determining whether his or her organization has that Technical and Financial resources needed to achieve project product.

The importance of managing a project team well is that, it helps the project manager to achieve the project goal, where project team member helps in the process of determining Project milestones and completion dates. Usually project team have a better idea than the project manager of how long it will take to achieve project mile stones and project completion dates. From a Business Consultant

"Edward Ziv (Flash creative management Hackensack, NJ) says that team members are likely to be more committed to meeting deadlines when they help set them".

Many projects are beyond the capability of any one contributor. The time required to complete a project often means that several people must work on it together to meet the deadline. So, the project manager must assemble a project team wherein the team members must have the skills necessary to accomplish the project goals.. For each team member to achieve project milestones, all must agree on project goals and coordinate their efforts to meet project milestones[4].

In conclusion, Project managers need to know their team and must ensure the goals set for team members are realistic and within their capabilities[5]. When this is not the case, the project manager should realise this using the management tools and provide support. This support can be in the form of further training, motivation, mentoring or allocation of additional human, physical or financial resources. The project manager needs to measure the performance of team members and acknowledge and celebrate success, when appropriate.

The point of managing a project team is important in project management, since a project cannot be executed to it final goal if the project team is not manage well.

References:

1. Retrieved from: http://www.management-hub.com/project-members-skills.html
2. How to manage a project team Submitted by Anonymous on Mon, 21/11/2011 - 17:25] http://www.prince2.com/blog/how-manage-project-team#sthash.4MmKnetD.dpuf
3. Retrieved from: The essential of managing a project team http://www.dummies.com/how-to/content/the-essentials-of-managing-a-project-team.html
4. http://pubs.acs.org/subscribe/archive/tcaw/11/i05/html/05work.html
5. Dr Ramin Narimani Master of Engineering Science and PhD in Mechanical and Manufacturing Engineering from the University of New South Wales in Sydney, Australia.http://www.contentextra.com/eet/files/topicguides/Topic-guide-34.5-Managing-a-project-to-its-conclusion.pdf

Меленівська Я.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., к.т.н., доцент

Управління знаннями в проектах

Розглядаються питання управління знаннями в проектах, етапи створення бази знань та інтеграція бази знань із зовнішнім середовищем.

Відповідно до раніше проведених досліджень питання управління знаннями в проектах [1]буловизначено, що основним джерелом цінності проекту є база знань.Для створення бази знань в проекті спочатку інформація про проекту має бути акумульована в базі даних з метою її подальшого ефективного використання. В базі даних інформація має бути структурована за різними аспектами проекту, як-то загальна інформація, «історичні» дані, маркетингові особливості, бізнес-категорії, продукти, послуги, люди, технології, витрати, кращі практики, ризики, торгівельні та юридичні відносини тощо (рис.1).

Рис. 1. Трикутник ієрархії знань

Важливо створити ефективну систему організації інформації та зв'язків бази даних із зовнішнім та внутрішнім середовищем.База даних проекту має постійно оновлюватись через інформацію про поточні проекти та управлінські активності, та бути придатною для миттєвого використання. Швидкість поширення та її якість є головним фактором ефективності. Відповідно, варто заздалегідь запланувати потенційні зміни в базі даних як реакцію на зміну всередині організації чи в зовнішньому оточенні.

Обробляючи інформацію з бази даних проекту, аналізуючи її, знаходячи певні залежності та проводячи її статистичну обробку, проектний менеджер отримує в ході реалізації проекту нові знання, які повинні також фіксуватись і зберігатись уже в базі знань. Акумульовані знання проекту будуть в майбутньому використовуватися у подібних проектах складних компаній чи для розробки нових проектів.

Відповідно до В.Буковіца та Р.Уільямса, “управління знаннями є процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи”. Управління знаннями в проекті має розглядатися як частина процесу управління проектом синхронно до змін в політиці управління та організації в бік проектно-орієнтованих структур.

На рис. 2 відображений взаємозв’язок проектного менеджменту та управління знаннями. Формування бази знань проходить через ряд етапів, та поданий в таблиці 1.

Рис. 2. Взаємозв’язок управління проектами та управління знаннями

В процесі побудови системи організаційних знань важливо враховувати аспекти, пов’язані з взаємопроникненням знань всередину та назовні із бази знань. Викладений підхід докладно обговорюють І. Нонака та Г. Такеучі [2], для яких процес створення організаційних знань є «серцем» управління знаннями (рис. 3).

Таблиця 1

Етапи створення системи управління знаннями

Етап	Завдання
Визначити	Які знання мають вирішальне знання як нематеріального активу для успіху і вагомості проекту
Зібрати	Набуття знань, досвіду, методів і кваліфікації з мотивації персоналу
Вибрати	Потік зібраних, впорядкованих знань, експертна оцінка їх корисності для проекту через інформаційно-аналітичну службу підприємства
Зберігати	Відібрані знання класифікуються і відносяться в портфель інновацій проекту (людські, на папері, в електронному вигляді)
Розподілити	Знання виймаються з портфеля інновацій, стають доступними для внутрішнього і зовнішнього використання через відкриту бізнес-модель проекту
Застосувати	При здійсненні завдань, вирішенні проблем, прийнятті рішень, пошуку ідей та навчанні
Створити	Виявлення нових знань шляхом спостереження за проектом, досвіду, досліджень, експериментування, креативного мислення, причинного аналізу, розробки даних зворотнього зв’язку
Продати	Умови використання на основі інтелектуального капіталу – нові знання, продукти і послуги, які можуть бути реалізовані поза межами підприємства (в інших або подібних галузях)

Крім того, в стандартах P2M акцентується увага, що одним з джерел ідентифікації ризиків є вивчення уроків ризиків з попередніх проектів, а отже звернення до створеної бази знань. Оскільки процеси управління ризиками проекту напряму впливають на досягнення цінності проекту [3], етапи щодо управління знаннями в проекті також повинні бути вплетені в ці процеси.

Отже, управління знаннями є необхідним для успішної реалізації проекту, створення специфічної цінності та ефективного управління ризиками в проекті.

Список використаних джерел:

1. Лепський В.В., Меленівська Я.В. Управління знаннями як джерело створення цінностей за стандартами P2M. // Тези доповідей IX міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства».

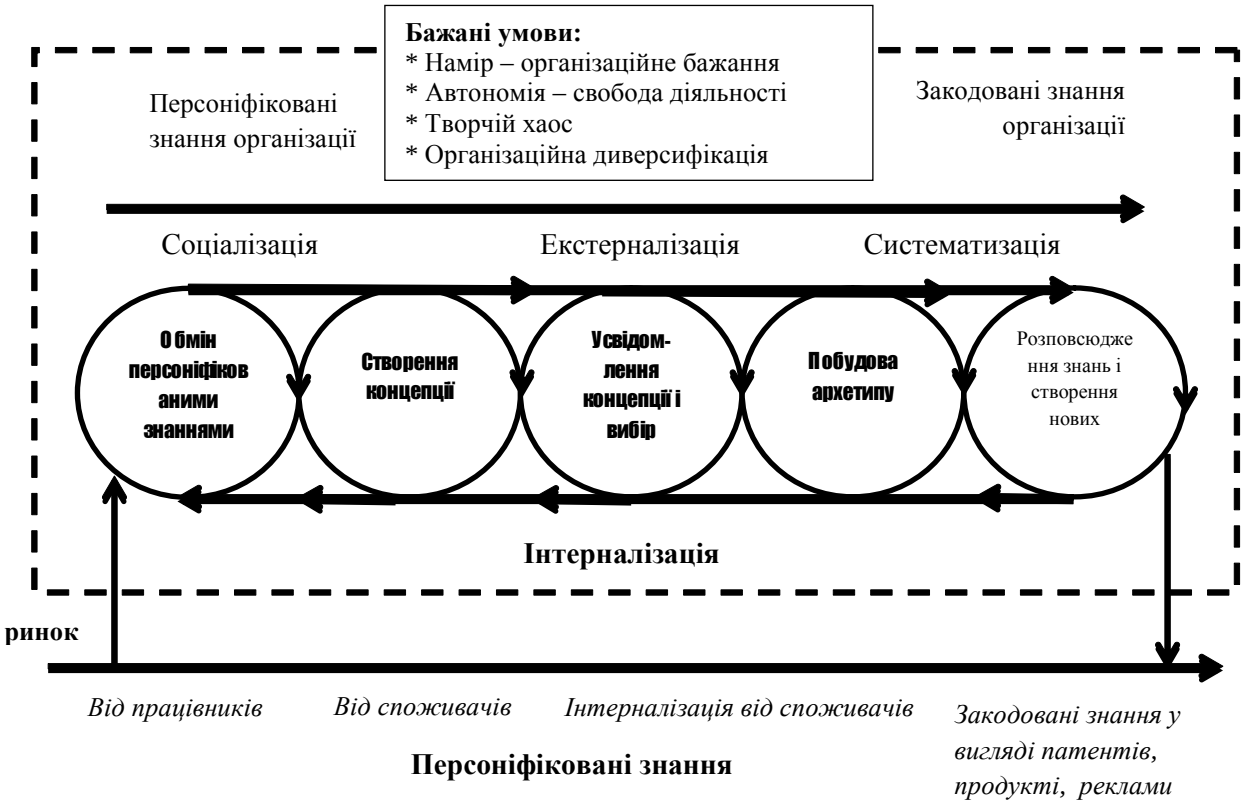


Рис. 3. База знань та зовнішнє оточення

Тема: Розвиток компетентності організації в управлінні проектами, програмами та портфелями проектів // Відп. за випуск С.Д. Бушуєв, – К.: КНУБА, 2014. – 260 с.

2. Нонака И, Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / [Пер. с англ. А. Трактинского]. М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2011. – 384 с.

3. Меленівська Я. Оцінка цінності проектів за стандартом P2M. // «Стан та перспективи розвитку соціально-економічних систем в епоху економіки знань»// Матеріали III Міжнародної наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених (Луганськ, 24-36 квітня 2014 р.) / за заг. ред. В.А. Рач. – Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2014. – 390 с.

Онищенко І.І.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Данченко О.Б., к.т.н., доцент

Ієрархічна структура ризиків IT-проекту

Розглядаються поняття Ієрархічної структури ризиків проектів, як інструменту категоризації в процесі планування управління ризиками та способу структуризації ідентифікованих ризиків проекту.

Індустрія розробки, створення та впровадження інформаційних технологій (IT) є галуззю з найбільш високою динамікою розвитку. Зміни стосуються як технологій, які використовуються в процесі реалізації проектів даної галузі, так і підходів до управління такими проектами. Мінливе середовище породжує необхідність застосування більш гнучких інструментів управління та приділяти значну увагу питанням управління ризиками.

Опираючись на класичні методології управління проектами, управління ризиками в процесі управління проектами визначається як комплекс заходів, що включають ідентифікацію, якісний та кількісний аналіз ризиків, розробку та впровадження стратегій, направлених на зниження імовірності та ступеня їхнього впливу на хід, результати та продукти цих проектів [1]. Для ефективного управління даним комплексом заходів, йому передує процес планування

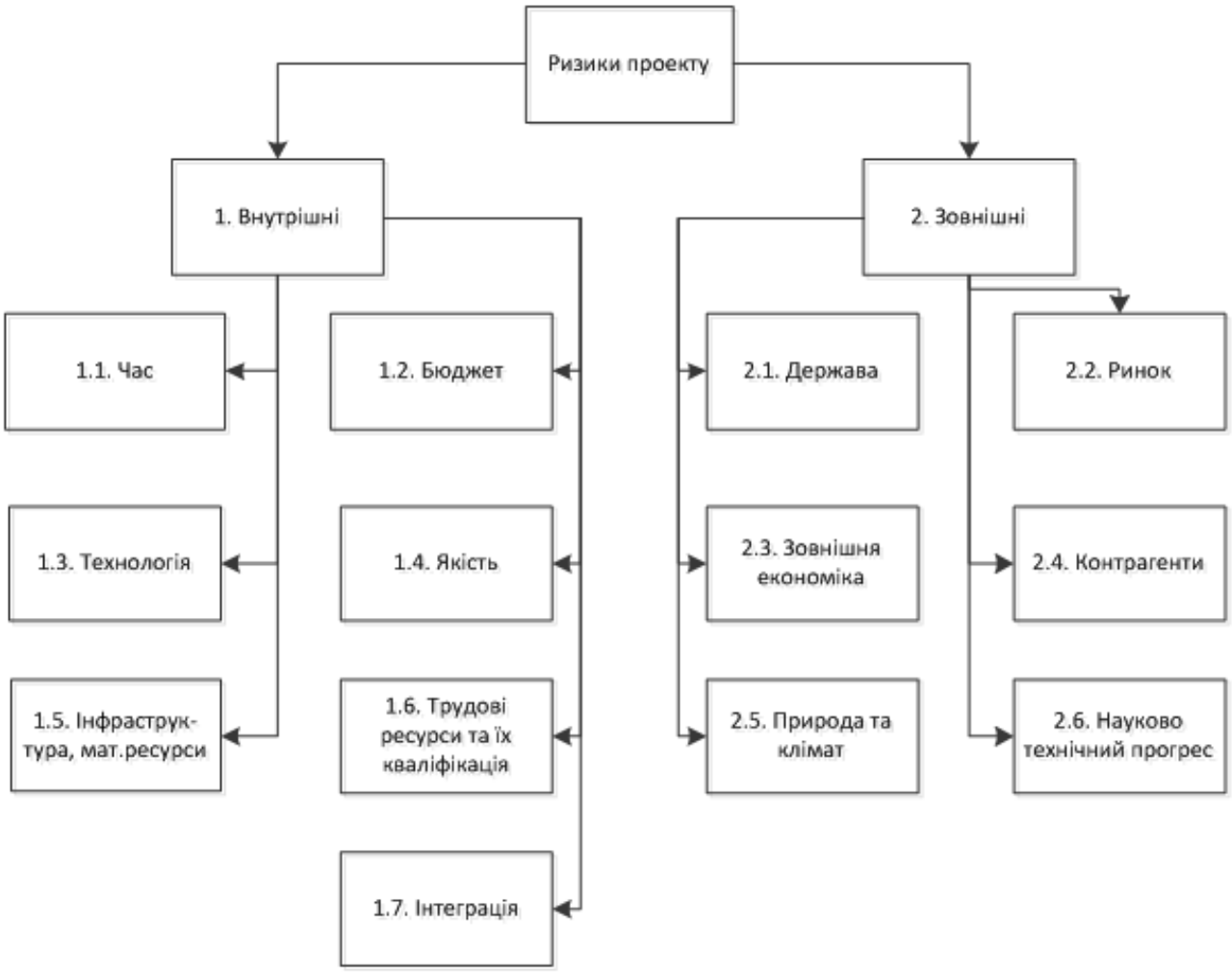


Рис. 1. Приклад RBS проекту

управління ризиками, який представляє собою визначення порядку дій та вибір інструментів управління для даної області знань.

Результатом процесу планування управління ризиками проекту є створення плану управління ризиками як важливої частини плану управління проектом. Окрім визначення методології, меж відповідальності, бюджетних та часових характеристик, в процесів планування визначається також початкова категоризація можливих ризиків, яка може бути ефективно використана в процесі ідентифікації. Для визначення і структуризації категорій ризиків доцільною є побудова Ієрархічної структури ризиків (Risk Breakdown Structure – RBS). За фундамент для побудови RBS може бути прийнята одна загально прийнятих класифікацій ризиків або ж їх сукупність, адаптована під загальні характеристики та потреби проектів IT-компанії [2].

Для більш ефективного управління ризиками проектів, підвищення контролю за основними джерелами їх виникнення та підготовки структуризації ідентифікованих ризиків проекту на рисунку 1 представлено приклад RBS проекту, побудований на основі класифікації у відповідності з об'єктом, з яким пов'язано його виникнення [3].

На даній RBS представлено два рівня класифікації: за джерелом виникнення (внутрішні та зовнішні) та за об'єктом. В залежності від середовища і додаткових факторів декомпозицію структури можна продовжити. Наприклад, якщо в списку зацікавлених сторін проекту є велика кількість контрагентів, які взаємодіють з проектом на будь-якій з його фаз та можуть мати прямий або опосередкований вплив на хід та результати проекту, можна додати ще один рівень до структури, на якому будуть представлені типи контрагентів: постачальники (2.4.1.), замовники (2.4.2.), підрядники (2.4.3.).

В процесі ідентифікації ризиків проекту, проводиться декомпозиція RBS до рівня конкретного ризику з присвоєнням унікального ідентифікатору в відповідності із структурою категоризації. На рисунку 2 представлено RBS з ризиками для проекту впровадження CRM системи на торговому підприємстві. Основними цілями даного проекту було визначено:

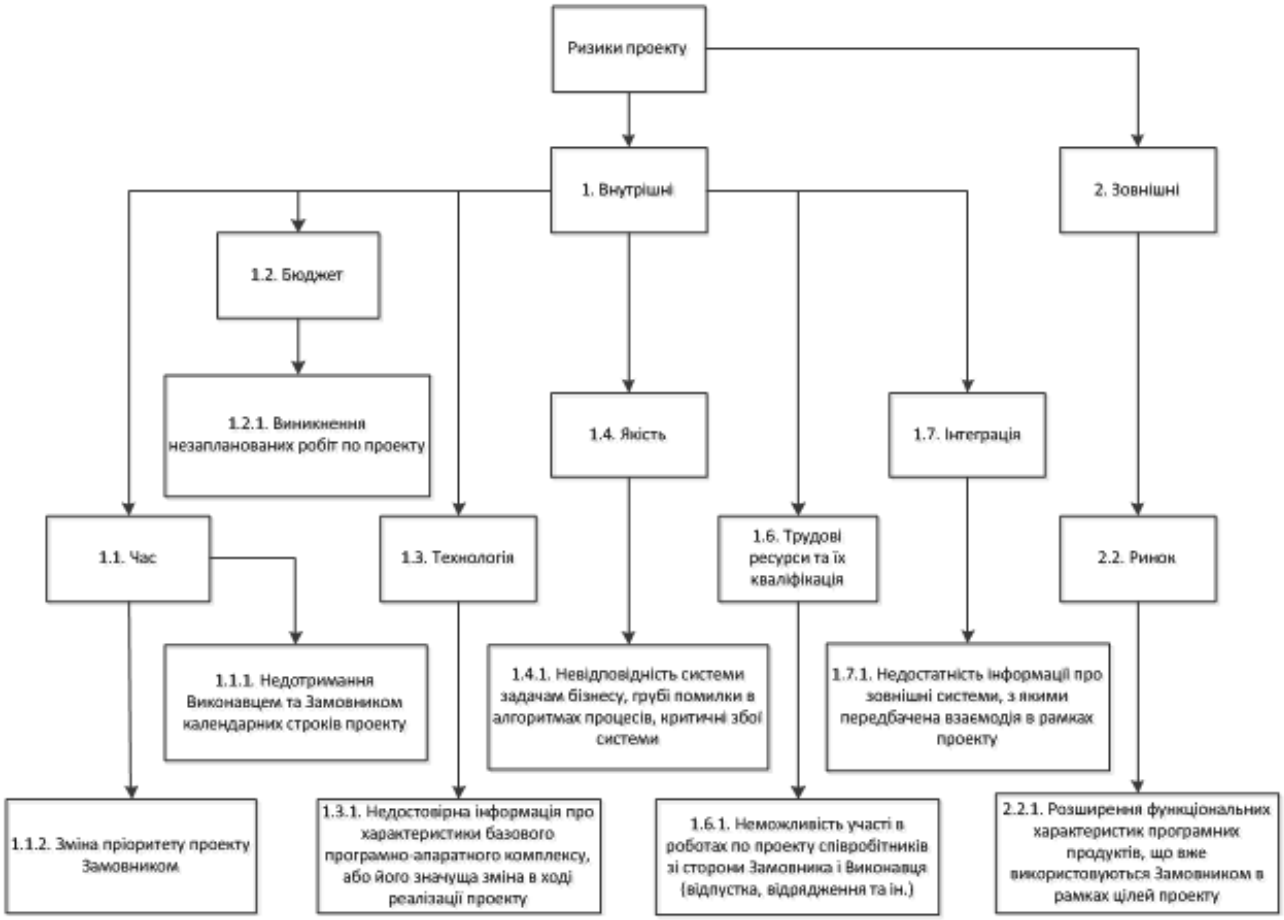


Рис. 2. RBS проекту впровадження CRM системи

- побудова єдиної бази даних клієнтів та постачальників;
- розширення можливостей фіксації, зберігання і аналізу клієнтської інформації;
- забезпечення можливості контролю ефективного завантаження працівників відділу продажу;
- оптимізація показників виконання рутинних операцій в рамках CRM-процесів;
- побудова єдиного сховища документації по угодам з клієнтами та постачальниками.

Сформована RBS проекту є основою для подальшої побудови реєстру ризиків проекту, на основі якого будується головна таблиця ризиків проекту для подальшої їх якісної та кількісної оцінки і розробки стратегій управління ними.

Список використаних джерел:

1. Дружинін Є.А. Методологічні основи ризик-орієнтованого підходу до управління ресурсами проектів і програм розвитку техніки: Автореф. дис... д-ра техн. наук: 05.13.22 / Є.А. Дружинін ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є.Жуковського "Харк. авіац. ін-т". – Х., 2006. – 34 с.

2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. (PMBOK Guide) – Fifth edition. Project Management Institute, 2013. – 589 с.

3. Онищенко І.І. Класифікація ризиків ІТ-проектів // Управління проектами: стан та перспективи: Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції / відповідальний за випуск К.В.Кошкін. – Миколаїв: НУК, 2013. – С. 224-227.

Osakwe Ikenna
PhD student
Higher Institution "University of economic and low "KROK"
Scientific supervisor Rach V.A., doctor of technical sciences, professor

Environmental peculiarities of implementing scientific and research projects in different world regions

Article highlights main factors for assessment friendlier environment for scientific projects within doctoral programs in different regions of the world.

Scientific and research projects contribute much to results and effectiveness of different business in conditions of modern knowledge economy all over the world. These projects create or/and implement new knowledge as a base of innovations. That's why their results and effectiveness are in great interest of project managers. Great number of scientific and research projects are implemented within doctoral programs. No doubt that their environment influences much their products, results and features of managerial activity. For the purpose of success project manager (researcher by him- or herself) have to answer a question: which environment is more positive to the project? In conditions of modern knowledge the economic world "informationally" became global and integrated. Boundaries of countries do not stop sharing information and knowledge as most essential factor of development. But activity in different regions faces different environment – mental, cultural, social-economic etc. From this point understanding environmental features of implementing scientific and research projects in different world regions.

This caused a goal of this research – to highlight environmental peculiarities of implementing scientific and research projects in different world regions on examples of most "bright" countries.

In this research we put attention to such world regions as Europe and Eastern Asia - representatives of different opposite sides of the world, contrary mentality and culture. As examples we took such countries as Germany and Great Britain for Europe, and China and Japan for the East.

Product of scientific and research projects is represented by three components: academic competence in science and research, appropriate certificate, and theoretical and applied values of his (her) research. The result is Doctor of Philosophy – the highest academic level a student can achieve. According to pre-analysis we consider the following most significant components of scientific and research projects' environment within PhD programs: cost, structure of course, duration, jobs availability, quantity and quality. A PhD student must conduct and collate original and significant research in a particular field or subject under the guidance of an academic supervisor. Now let's go through individual countries as well their challenges and compare one to another, using terminology of PhD programs.

A new study notes that China is the world leader in producing PhDs, having outnumbered the United States on a per year basis for the first time in 2008. Though the number of 18-year-olds entering higher education in Japan has been dropping, so universities don't need the staff. Neither does Japanese industry, which has traditionally preferred young, fresh bachelor's graduates who can be trained on the job. That's not to say that they have nothing to offer, rather comparatively it doesn't meet up to other nations like China and Malaysia within the same continent. This means there are few jobs for the current crop of PhDs. With such dismal prospects, the number entering PhD programs has dropped geometrically and eventually drastically.

According to [1], there are over 700 doctoral programmes in Germany that are very similar to the PhD programmes in English-speaking countries, in which a team of supervisors look after a group

of doctoral students. ‘‘Some 25,000 academics receive doctoral degrees in Germany every year – far more than in any other European country. In fact, the number of foreign doctoral candidates in Germany has more than doubled since 1997’’ [2].

‘‘The GB PhD doesn’t typically involve coursework or exams, but solely researching and submitting a PhD thesis. It’s referred to, thus, as a “research” degree, because there is no “taught” component. Students arrive and are expected to start framing and researching a thesis project from their first weeks. Moreover, sector-pressures (from research councils and the government-appointed research assessment exercises) make it necessary to get PhD students to submit optimally within 36 months, maximally within 48 months’’ [3]. This makes them quite different from Germany. The institution expects that at that level, haven done your masters dissertation you should be very familiar with the terms and processes involved in the writing of a standard thesis. PhD students within the GB have an added advantage of work owing to the fact that most of it curriculum are dissertations and research works mostly affiliated to one organization or the other. The quality of teaching in GB universities is rigorously assessed by the British Government’s Quality Assurance Agency for Higher Education (QAA).

In comparing all the above countries, below is a table 1, showing their difference.

Table 1

Analysis of PhD programs in different countries

Criteria	**World regions**			
	Asia		**Europe**	
	Japan	**China**	**Germany**	**Great Britain**
Cost, $	5,000 to 10,170	3,000 to 14,500	no tuition fees at all, except nominal semester contribution of 340-675	4,800 for domestic and 25,500 for international students for the first 3 years
Structure	Taught class for two years and Independent research based for 3 years	Research based	-Individual research based - individual (mixed, research and lecture) Structured doctorate	Research Based
Jobs availability	Not readily available. They prefer BSc holders	Highly Available	Available	Available
Duration	36 months full-time, 72 months part-time	36 months full-time, 72 months part-time	3-5years	3-4years

From above, we can deduce following:

1. Different environments in different world regions promote and prevent implementation of scientific and research projects at the same time. So, for example, Eastern countries China and Japan take the lead in terms of quantity while the European countries take the lead in terms of quality of scientific and research projects. But these advantages are limited by negative factors of the projects environment. For Japan it is career and job prospects for PhD graduates; for Great Britain it is high cost of programs, though they have very good scientific research centers for professional training.

2. From this point of view assessment of scientific and research projects environmental peculiarities in different world regions may rely on these general conclusions, but should be specified according to particular subjective assumptions and limits of a project manager.

References:

1. Research in Germany: Land of ideas: http://www.research-in-germany.de/dachportal/en/Jobs-and-Careers-in-Germany/Info-for-PhD-Students/How-to-obtain-a-PhD/Structured-Programmes.html

2. Research In Germany: Land of Ideas: http://www.research-in-germany.de/dachportal/en/Jobs-and-Careers-in-Germany/Info-for-PhD-Students.html

3. Larry Hurtado’s Blog: The UK PhD: Structures and Pressures: September 10, 2011: http://larryhurtado.wordpress.com/2011/09/10/the-uk-phd-structure-and-pressures/.

Романів Т.В.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Морозов В.В., к.т.н., професор

Математичне представлення моделей для подолання комунікаційних бар'єрів в складних проектах

Для подолання комунікаційних бар'єрів будуть представлені математичні моделі розроблені на основі теорії графів, що мають на меті визначити рівні цінностей складних проектів.

В роботі [1] було розглянуто системну модель комунікаційної бази організації. Дана модель виступає узагальненням, тобто після аналізу та відбору проектів за їх рівнем цінностей і обрання до складу проектної команди людей так, щоб їх рівень цінностей був такий самий або на рівень вищим, переходимо до стадії аналізу та планування комунікаційних бар'єрів, що можуть виникнути при реалізації проекту.

За допомогою теорії графів [2] дану модель можна представити у вигляді деревовидного графа. Вершиною графа є КБО. «Нащадками» вершини графа є КБ ПП1, КБ ПП2 і до КБ ППn – це є загальний рівень портфелю проектів, що взагалі реалізовується на підприємстві. Розглянемо одну із вершин графа як приклад для побудови загальної математичної моделі.

Так «нащадками» КБ ПП1 вершини графа КБО є «нащадки» КБ Пр1, КБ Пр2 і так до КБ Прn. Тобто переходимо на рівень одного проекту, що входить до складу вище описаних портфелів проектів в організації. Таким чином на рівні одного проекту буде показана загальна структура елементів, що впливає на формування комунікаційної бази організації.

Наступний рівень включає в себе таких «нащадків» вершин графа КБ Пр1, як ЗС Пр1, тобто в комунікаційній базі організації в програмному забезпеченні буде виділено окреме вікно в якому зберігатиметься інформація щодо прямих зацікавлених сторін по даному обраному проекту. Сюди входять такі «нащадки» вершин графа як ЗС Пр1 Інвесторів, ЗС Пр1 Підрядників і т.д. до ЗСS1 Пр1. В свою чергу кожна із зацікавлених сторін має три рівня цінностей, якими вона керується: поверхні, сховані і глибинні цінності, в математичній моделі вони будуть позначені літерою z, їхня кількість 12, вони є позначеними і прописаними в роботі [1].

Таким чином граф можна подати у вигляді набору чисел:

$$V\left[KBPP, KBPR, ZS, ZSPR, z_1, z_2, ..., z_{12}\right], \quad (1)$$

де вершина $ZSPR$, яка характеризує особу ЗС Пр1 Інвесторів має 12 «листків» кожен з яких має числову характеристику поверхневих, схованих і глибинних цінностей – їх є 12.

Тоді наступний крок, це пошук відповідної комунікаційної стратегії в залежності від знайденої мінімальної величини цінності, що впливає на конкретно взяту людину. Математична модель має наступний вигляд:

$$z^* \equiv \begin{cases} S_{11} z^* = 1 \\ S_{21} S_{31} z^* = 2 \\ \ldots\ldots\ldots\ldots \\ S_k, z^* = 12 \end{cases}$$

$$\min_{i=1}^{12} \{z_i\} = z^*. \qquad (2)$$

Тобто знаходячи мінімальні значення із тих, що виявилися при тестуванні, виявляємо ту цінність, яка на конкретно взятий момент часу найбільше переважає у людині і нею вона керується. Отже, для подолання з нею комунікаційного бар'єру, необхідно підібрати стратегію цього ж рівня на якому вона знаходиться, або якщо в нас є мета і хочемо подальшого її розвитку, то необхідно обирати комунікаційну стратегію, що іде на один рівень вище.

Список використаних джерел:

1. Романів Т.В. Комунікаційна база портфеля проектів проектноорієнтованої організації / Т.В. Романів // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – Вип. 3. – С. 101-105.

2. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический поход / Н. Кристофидес – М.: Мир, 1978. – 432 с.

3. Харари Ф. Теория графов / Ф. Харари. – М.: Мир, 1973. – 300 с.

4. Кроновер Р.М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории. М.: Постмаркет, 2000. – 352 с.

Рудницкий С.И.
аспирант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Морозов В.В., к.т.н., проф., заведующий кафедры бизнес администрирования и УП

Концептуальный анализ запросов на изменения в процессе управления конфигурацией проекта

Проанализирована и определена структура процесса подготовки запросов на изменения как результата изменений факторов влияющих на конфигурацию проекта.

В [1] показано, что целью процесса управления конфигурацией (УК) проекта является поддержка согласованности проекта в течении его жизненного цикла (ЖЦ). Напомним [2,3,4], что необходимость в такой поддержке обусловлена практической неизбежностью изменений, происходящих во внешних по отношению к проекту элементах, которые могут привести к рассогласованию проекта. Поскольку любое рассогласование проекта приводит к некоторой величине ущерба, значение которой, кроме прочего, зависит также от времени, то возникает потребность в скорейшем согласовании проекта с изменившимся окружением. Указанная потребность удовлетворяется процессом контроля конфигурации, еще известным как процесс управления изменениями [4], первым шагом которого является подготовка запроса на изменение. Проанализируем как возникает необходимость в подготовке этого запроса, как происходит эта подготовка, какие факторы на неё влияют, а так же оценим стоимость этого процесса.

Уточним некоторые термины. Под *изменением* будем понимать переход из одного состояния в другое. Это верно как для характеристик, так и для отношений между ними. Заметим, что некоторые изменения происходят как следствия других изменений. Поэтому имеет смысл ввести следующее определение: *корневое изменение* – это изменение, которое не является следствием какого-либо другого изменения, и которое может привести к рассогласованию проекта. Практика показывает, что такие изменения происходят в области продукта, во внешнем или внутреннем окружении проекта и имеют один из следующих типов: изменение значения характеристики элемента, изменение отношения согласованности между характеристиками, появление новых элементов, влияющих на конфигурацию проекта, или потеря некоторыми элементами указанного влияния. Заметим, что время появления корневых изменений – *случайно*, и не каждое из них может привести к рассогласованию проекта.

Рассмотрим, что происходит при возникновении некоторого корневого изменения. Ясно, что для запуска процесса обработки этого изменения о нем, прежде всего, должна узнать какая-либо заинтересованная сторона (ЗС), подготовить и подать запрос на изменение (ЗИ). Под ЗИ будем понимать обращение какой-либо заинтересованной стороны к уполномоченному органу проекта с просьбой об осуществлении определенного изменения.

Получение или неполучение ЗС сообщения о корневом изменении – *случайные* события, поскольку их появление зависит как от случайных, так и неслучайных факторов, например: уровня организации процесса управления коммуникациями в проекте; получателя сообщения: его уровня доступа, состояния в момент отправки сообщения; а также других случайных факторов от которых зависит результат доставки сообщения, например – информационных помех.

Получив сообщение о факте корневого изменения ЗС должна оценить его на предмет

влияния на согласованность проекта. В случае, если оценка покажет, что это изменение влияет или может повлиять на согласованность проекта, то ЗС может начать подготовку запроса на изменение. Однако, заметим, что подготовка подразумевает заинтересованность ЗС в подаче *этого* запроса. Последнее происходит тогда, когда достижение целей ЗС, связанных с данным проектом, может зависеть от произошедшего корневого изменения. Но вернемся к оценке влияния. Как показывает практика, ЗС делает *предварительный* вывод о влиянии изменения на согласованность проекта на основании *субъективно* определенной величины вероятности этого события p_c: если вероятность p_c превышает некоторый, *субъективно* определенный порог p_t: $p_c > p_t$, то ЗС делает вывод о том, что рассматриваемое изменение влияет на согласованность проекта и начинает подготовку ЗИ. В противном случае, $p_c \le p_t$, корневое изменение не будет обработано в рамках процесса контроля конфигурации. Обратим внимание, что если ЗС, в последнем случае, ошиблась в оценке влияния p_c, то проект останется в рассогласованном состоянии, что приведет к некоторому ущербу. Очевидно, что вероятность правильной оценки степени влияния зависит, кроме прочего, от полноты и актуальности конфигурационной информации, которая доступна ЗС при осуществлении этой оценки. Вспомним [1], что полнота этой информации зависит от количества единиц конфигурации (ЕК) проекта, а актуальность этой информации зависит от эффективности двух процессов: учета конфигурационной информации и аудита конфигурации проекта. Кроме того, заметим, что величина порога p_t зависит от психических качеств личности заинтересованной стороны. Поэтому результат принятия решения о подготовке ЗИ является *случайным* событием.

Подготовка ЗИ зависит от принятой в проекте процедуры рассмотрения таких запросов. Но, как минимум, с точки зрения цели процесса УК проекта, ЗИ должен содержать: описание корневого изменения, включающее текущее состояние элементов до и после изменения, предварительный расчет уровня ущерба и срочности рассмотрения. Понятно, что процесс подготовки запроса имеет наибольшую стоимость, поскольку от качества описания зависит как эффективность его рассмотрения, так и реализации корректирующих или предупреждающих действий. Во время сбора и анализа информации для описания изменения ЗС может выявить некоторые неучтенные ранее факторы, которые могут привести к отмене решения о подготовке и подаче этого запроса.

Проведенный концептуальный анализ процесса подготовки запросов на изменения конфигурации проекта показывает, что:

- Результат этого процесса является случайным, и зависит от таких факторов как: эффективность процесса управления коммуникациями в проекте, количества единиц конфигурации проекта, эффективности процессов учета конфигурационной информации и аудита конфигурации проекта, психических качеств заинтересованных сторон участвующих в этом процессе и других случайных и детерминированных факторов.
- Стоимость этого процесса складывается из стоимости получения информации о корневом изменении, стоимости предварительного принятия решения о влиянии этого изменения на согласованность проекта, стоимости подготовки запроса на изменение и стоимости подачи подготовленного запроса.

Список используемых источников:

1. Морозов В.В., Рудницкий С.И. Концептуальная модель процесса управления конфигурацией в проектах // «Восточно-Европейский журнал передовых технологий» № 1/10(61) ч.3 2013, стр.187-193.

2. Морозов В.В., Рудницкий С.И. Формализация процесса идентификации конфигурации проекта // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія : Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 2 (1045). – 140 с. – С. 58-70. – Бібліогр. : 18 назв.

3. Practice Standard for Project Configuration Management ©2007 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newton Square, PA 19073-3299 USA, 53 p.

4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) Третье издание ©2004 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newton Square, PA 19073-3299 USA/США, 388 с.

Соколова О.Г.
старший викладач кафедри землевпорядкування, кадастру
та ГІСТ Інституту управління природними ресурсами
Університету економіки та права «КРОК»

Лісовідновлення та лісорозведення в умовах Карпат на засадах екологічно-орієнтованого лісівництва

Проаналізовано особливості лісовідновлення та лісорозведення в умовах Карпат, оскільки гірський рельєф місцевості часто не дозволяє використовувати механізацію робіт, а також тут висока ймовірність зсувів та інших несприятливих процесів.

Відновлення високопродуктивних, біологічно стійких лісів для забезпечення різноманітних потреб суспільства та народного господарства є одним з найважливіших завдань, які вирішують лісові підприємства Карпат.

До об'єктивних факторів, які зумовлюють необхідність широкого запровадження відтворення лісів на засадах екологічно-орієнтованого лісівництва, належать такі чинники: зростання екологічного значення лісів та доцільність більш повного та різностороннього використання біолого-екологічного потенціалу заліснюваних земель; зменшення в лісовому фонді України питомої частки корінних деревостанів та природних лісів, подібних до них за складом, формою і структурою; погіршення санітарного стану лісів і особливо насаджень штучного походження, створених за трансформаційними, а не адаптаційними технологіями; зростання антропогенного тиску на лісові екосистеми та техногенного забруднення довкілля; зміни в екології довкілля внаслідок глобального потепління і необхідність підвищення біологічної стійкості створюваних насаджень; розораність території України та висока частка в лісокультурному фонді площ, які вийшли з-під сільськогосподарського користування, заліснення яких потребує врахування специфічних відмінностей нелісових земель; доцільність диференційованого підходу до відтворення лісів певного цільового призначення на землях з різним лісівничим потенціалом; необхідність збереження та примноження генофонду лісотвірних порід корінних насаджень; деградація біорізноманіття, сертифікація лісів тощо [4].

Загальновизнаним є той факт, що гірський рельєф місцевості створює цілий ряд проблем у господарському використанні земель. Гірська місцевість не зовсім сприятлива для ведення сільського господарства. Історично так склалося та й, мабуть, незаперечною є ефективність використання гірських ландшафтів під лісові угіддя, що сприяє укріпленню схилів, а отже, й захисту ґрунтів від ерозії, зсувів, виникнення селевих потоків тощо. Гірський рельєф місцевості часто не дозволяє використовувати механізацію різних процесів робіт, що значно ускладнює проведення лісовідновних заходів.

Для захисних категорій лісових площ найважливішим при лісовідновленні є швидке створення лісового середовища новим поколінням лісу. Задля досягнення цієї мети в умовах Карпат повинні вживати всі заходи щодо сприяння природному відновленню, створенню піднаметових і попередніх лісових культур, введення меліоративних порід в необхідній кількості. У рекреаційних категоріях захисності перевагу повинні надавати формуванню куртинного і групового природного відновлення, створенню ландшафтних і захисних посадок, формуванню біогруп із цінними аборигенами та інтродуцентами, влаштуванню узлісь [1, 2, 5].

Для розв'язання проблеми безперервного і невиснажливого лісокористування, вирощування високопродуктивних лісових насаджень відповідно до типу лісорослинних умов, отри-

мання максимального лісівничого ефекту при мінімальних витратах, першочергоне значення має відтворення лісових ресурсів шляхом створення лісових культур. Навіть у багатьох типах лісу, де природне відновлення порід відбувається добре, щоб запобігти заміні головних порід другорядними, доцільно вдатися до штучного лісовідновлення. Саме лісові культури повинні збагатити породний склад лісів, не допустити його збіднення. Склад штучного насадження мусить відповідати конкретному типу лісу, інакше знижується продуктивність, цінність культур, погіршується їх санітарний стан. Крім того, слід брати до уваги складні взаємозв'язки між деревними породами: цінні породи з меншою конкурентоздатністю можуть випадати зі складу насадження або рости погано [3-5].

Заплановане різке збільшення обсягів робіт з лісовідтворення у найближчі роки, безумовно, сприятиме позитивним кількісним змінам у лісовому фонді України, що дозволить повніше задовольнити потреби суспільства у деревині та в інших ресурсах і корисних властивостях лісу. Як відомо, в минулому масштабні роботи із заліснення земель призводили до небажаних втрат якісних показників створюваних лісів. Класичними вітчизняними прикладами ігнорування екологічних особливостей заліснюваних земель і генезису природних лісових ценозів є масове створення культур сосни на староорних землях і формування одновікових ялинників у Карпатах. Тому одним із найважливіших завдань лісовідтворення на засадах екологічно-орієнтованого лісівництва є підвищення біологічної стійкості та забезпечення властивої життєздатності створюваних лісів.

Значне зростання питомої ваги лісорозведення та обґрунтована доцільність збільшення площ плантаційного лісовирощування посилюють значення відтворення лісів на засадах екологічно орієнтованого лісівництва з точки зору збереження і збагачення біорізноманіття створюваних штучно або відновлюваних природним шляхом лісових біогеоценозів. В умовах переходу до сталого управління лісами та розвитку лісового господарства з метою гармонійного забезпечення економічних, екологічних і соціальних потреб українського суспільства, вкрай важливим є збільшення і поліпшення ресурсних функцій лісових ценозів, особливо недеревних. У цьому відношенні непересічним є значення лісовідтворення на засадах екологічно- орієнтованого лісівництва як одного з основних чинників збільшення внеску лісових екосистем у довгострокове депонування атмосферного вуглецю.

До позитивних сторін екологічно-орієнтованого лісівництва належать:

- з економічних міркувань – дозволяє використовувати біоекологічний потенціал територій і природне поновлення та відтворювати і формувати ліси за процесами, наближеними до генезису природних деревостанів, що завжди дешевше, ніж діяти проти природи;
- з екологічних міркувань – сприяє збереженню генофонду лісотвірних та інших деревних порід, а також збільшенню біорізноманіття відтворюваних лісових біогеоценозів на усіх рівнях;
- з міркувань громадськості та суспільства – творче, децентралізоване прийняття рішень щодо сценаріїв відтворення лісів, використання екологічно безпечних технологій та врахування екосистемних особливостей заліснюваних земель, сприяє поліпшенню іміджу лісівників та підвищує соціальне значення лісового господарства [4].

Список використаних джерел:

1. Генсірук С.А. Питання збалансованого розвитку в лісовому і сільському господарстві / С.А. Генсірук, І.М. Луцишин, С.М. Іваницький // Науковий вісник: Лісівницькі дослідження в Україні. – Львів: УкрДЛТУ. – 1999. – Вип. 9.10. – С. 43-45.

2. Генсірук С.А. Збереження біорізноманіття лісових екосистем шляхом формування оптимальної лісистості в агроландшафтах України // Науковий вісник: До 125-річчя УкрДЛТУ. – Львів: УкрДЛТУ. – 2000. – Вип.10.1. – С. 53-56.

3. Калінін М.І. Лісові культури і захисне лісорозведення. – Львів: Світ, 1994. – 296 с.

4. Маурер В. М., Гордієнко М. І., Бровко Ф. М. та ін. Теоретичні та технологічні основи відтворення лісів на засадах екологічно орієнтованого лісівництва – Науково-технічна інформація // Випуск №2, 2009. – 64 с.

5. Соколова О.Г., Лопатинський М.В., Фокшей М.М. Особливості проектування та здійснення заходів лісовідновлення та лісорозведення в умовах Карпат // Наукове видання «Управління проектами та розвиток виробництва». №4 – 2012.

Сом М.Г.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Штундер І.О., кандидат економічних наук, доцент

Аналіз кон'юктури товарного ринку

У сучасному розумінні кон'юнктура характеризується сукупністю обставин, виявлених завдяки ринку, від яких залежать процеси піднесення або спаду напруги економічного розвитку і які відображають їх.

Кон'юнктура ринку, або ринкова кон'юнктура – це конкретна економічна ситуація, що склалася на ринку на даний момент або за обмежений відрізок часу.

Поняття ринкової ситуації включає:

- ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту і пропозиції);
- сформувалися, намітилися, або змінилися тенденції розвитку ринку;
- рівень усталеності або коливання основних параметрів ринку;
- масштаби ринкових операцій і ступінь ділової активності;
- рівень комерційного (ринкового) ризику;
- силу й розмах конкурентної боротьби;
- положення ринку у визначеній точці економічного або сезонного циклу.

Головна мета вивчення кон'юнктури ринку – визначити характер і ступінь його збалансованості, насамперед співвідношення попиту і пропозиції. Суть дії ринкового механізму виявляється у прагненні попиту і пропозиції до рівноваги.

Кон'юнктура ринку – це існуюча на ринку економічна ситуація, яку характеризують співвідношення між попитом та пропозицією, рівень та динаміка цін, товарних запасів та інші показники.

Кон'юнктурні дослідження – це цілеспрямований безперервний збір, аналіз та оброблення інформації про стан економіки, товарного ринку, аналіз і виявлення особливостей та тенденцій їх розвитку, прогнозування основних параметрів і розроблення можливих альтернатив для прийняття рішень.

Можна виділити три етапи кон'юнктурних досліджень:

- поточне спостереження – збір, оброблення необхідної інформації;
- аналіз кон'юнктури;
- прогнозування кон'юнктури для прийняття відповідних управлінських рішень.

Розробка прогнозу розвитку кон'юнктури-це найбільш складний і важливий етап роботи. Прогноз розвитку кон'юнктури – це головна мета і кінцевий результат здійснюваного аналізу кон'юнктури. Прогноз є основою для формування торгової політики.

Якість прогнозу розвитку кон'юнктури, його точність і достовірність залежать від правильності виявлення найважливіших факторів формування кон'юнктури. Вивчення кон'юнктури товарного ринку завершується аналізом розвитку і задоволенням потреб споживачів, у процесі якого відстежується розвиток потреби, вираженої і задоволеною допомогою товару, поява нових його різновидів або, навпаки, зменшення потреби або її зникнення. Крім цього, вивчається можливість задоволення потреби з допомогою іншого товару – замінника, ймовірно, поки не представленого на ринку.

Завдання дослідження потреб носять якісний характер і вирішуються переважно шляхом опитувань споживачів та спеціалістів – маркетологів, товарознавців, соціологів.

Результати аналізу кон'юнктури ринку товару разом з прогнозом загальногосподарської

кон'юнктури стають основою розробки кон'юнктурного прогнозу. Аналіз кон'юнктури ринку включає в себе вивчення двох взаємопов'язаних блоків – загальногосподарської кон'юнктури та кон'юнктури ринку конкретного товару.

Для аналізу кон'юнктури ринку проводять дослідження:

- загальногосподарської кон'юнктури в країні, регіоні;
- кон'юнктури товарного ринку;
- попиту;
- пропозиції;
- тенденцій розвитку попиту і пропозиції на даний товар (послугу);
- розвитку і задоволення потреб на товар (послугу).

Аналіз ринку – основа для розробки тактики і стратегії підприємства (як в сьогоденні, так і в майбутньому), прогнозу кон'юнктури ринку та стану конкуренції – найбільш важливих елементів аналізу.

Прогноз кон'юнктури ринку представляє можливі варіанти змін у структурі та обсязі споживання, які зіставляються з оцінками розвитку виробництва товару, що дозволяє отримати прогнози обсягу продажів, попиту, пропозиції і співвідношення між ними.

При складанні прогнозу ринку як частини загального маркетингового прогнозу використовують інформацію з різноманітних аналітичних маркетингових досліджень (середовища, споживача, товару, підприємства).

Список використаних джерел:

1. Бутенко А.І. Кон'юктурний аналіз товарного ринку,Кучеренко Є.В., Рак-Ягорлицький. – Одеса: ТОВ «Автограф», 2000 – 156 с.

2. Дерев'яненко Т.Є. Маркетинговий аналіз кон'юктури товарного ринку, Маркетинг в Україні – 2001 – №3. – С.35-37.

Umeh Uche Adaeze
Post graduate student
University of economics and law "KROK"
Medvedieva O.M, Dr, prof.Ass

Instructional guide that can improve the teaching and learning of mathematics in primary school

This paper identified and discussed resources and instructional guide that should be used in teaching mathematics at the primary levels

The human sense organs are gateways to learning. When learners are made to see, hear, feel, smell and even taste, there is a higher degree of getting them to understand and appreciate subject matter taught. The more of the senses of the learners the mathematics teachers is able to stimulate and bring to bear on issues taught, the greater would be the attainment of stated objectives in the learning domains. Materials and resources can very effectively be utilized to accomplish this purpose.

Too often mathematics lessons have been described as difficult, boring, and uninteresting. This negative and uninspiring state can be turned around through the identification, collection, preparation and utilization of instructional materials and resources.

Meaning of Instructional Materials and Resources

Instructional materials are all the objects, things, people and places used to promote the teaching and learning. The organized combination and utilization of materials, facilities, equipment and people ease the presentation of content for the realization of stated objectives. **Olaitan** and **Agusiobo** (1988) [1] considered instructional materials as any device, piece of equipment, graphic representation and illustration designed and used to help learners learn meaningfully, they also stated that instructional materials are anything and anybody that can be used by the teacher and learners before, during and after the lesson to facilitate the achievement of objectives. In other words, instructional materials are devices that facilitate the transmission, understanding and appreciation of concepts, skills, values and attitudes. The reason is that, the uses of such materials task the various sense organs of the learners, encouraging their active participation in the instructional process. When learner are opportune to contribute in the instructional process through their various senses, understanding is promoted and the teacher is delivered from making lengthy explanations that further confuse the learners. Also, the more of the senses contributed in a lesson by instructional materials the more reality is stimulated. It is in line with this thought that [2] stated that instructional materials are all the tools, which can be used by the teacher to provide help and encouragement to learners learning activities. Such materials bring together man and materials in a systematic co-operation to effectively solve educational problems.

Instructional Resources for Primary schools

Some instructional resources are best suitable and effective for primary school children because at their age and stage, they are most curious and want to use their sense of touching, vision and feeling. Thus, materials such as pictures, charts, tools, drawings, maps, physical features, models, posters and so on, will be very effective for them.

Textbooks: Textbooks are manual of instruction in any branch of study. Textbooks are produced according to the demands of educational

Graphics or two-dimensional materials: Charts are used graphically to illustrate various steps in the introduction process. Chart such as flip charts, strip charts, time and sequence charts etc. and graphs such as pictorial graphs, simple bar graphs, maps, atlases, cartoons, comics, posters billboards

are all two dimensional materials in which they represent information in order to give out a vivid visual impression of the information been conveyed to the learner and to simplify complex ideas and concepts.

Improvised Materials defined improvisation as the making of substitute from local materials when the real or original equipment is not available. In other words, improvisation is the act of designing and producing instructional materials from locally available resources by the teacher and utilizing such materials to facilitate effective instruction in the classroom.[3] Improvised materials might include motivation models of different shapes, numbers, using cardboard sheets, sticks, carton etc. Improvised teaching materials facilitate teaching and learning activities in mathematics class. It helps to make the lesson real to the students; it creates opportunity for the students to participate in the provision of teaching materials and help develop their skills of creativity and manipulation

Significance of Effective Utilization of Instructional Materials

The essence of teaching is for make a positive impact on the creativity and critical thinking of learner, instructional materials offer the teacher and the learners' good opportunity to relate theoretical knowledge to practical experiences. Some of the benefits of using instructional materials include: Instructional materials which enrich the lesson as they help the teacher to illustrate and explain aspects of the lesson for better understanding.

i) Provide opportunity for the development of skills of observation manipulation and construction in the learners.

ii) Stimulate interest and hold attention.

iii) Prevent boredom and frustration, which hinder learning.

iv) Encourage thinking, development of imagination, independent and individualized learning.

Conclusion

Mathematics instructional materials and resources are vital in the teaching and learning process, the use of resources in mathematics teaching expose students to the realities of their environments and make them have direct experience, which will help them gain knowledge of the mathematics content. Thus, the constant application and use of resources can transform the entire educational society and curriculum for the realization of set objectives. Mathematics teachers should therefore utilize such resources to their maximum advantages in the teaching and learning process [4].

References:

1. Olaitan, S.O and Agusiobo, O.N (1988) Principles of Practice Teaching. Ibadan Spectrum Books Ltd.

2. Ofoegu, T.O (2009) Teaching and Learning Resources in Ivowi, U.M.O et-al (2009)Curriculum Theory and Practice. Curriculum Organisation of Nigeria.

3. Ughamadu, K.A**.** (1992) Educational Technology and Micro-teaching for Teaching Effectiveness. Emba printing and Publishing Company Ltd.

4. Dubey, D.L and Barth, J.L, (1981) Social Studies: The Inquiry Method Approach
Kenya: Thomas Nelson & Sons Ltd.

Шляхтиченко Д.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Хмурковський Г.В, доцент, кандидат економічних наук

Організація та удосконалення маркетінгової діяльності підприємства

Ці тези фомрують собою основні – цілі, функції, результати та інструменти в організації та вдосконаленні маркетингової діяльності підприємства.

Поява маркетингу як певної системи господарювання, методу вирішення виробничо-ринкових проблем – «це не що інше, як відповідна реакція господарської одиниці, на такі процеси, як ускладнення проблеми виробництва і реалізації товарів внаслідок стрімкого розширення їх асортименту, швидкого оновлення, небувалого раніше зростання виробничих можливостей, частих зрушень у характері і структурі ринкового попиту, його кон'юнктурних коливань, все більшого загострення конкуренції на ринку ».

В основі поняття «маркетинг» лежить термін «ринок». Це поняття в найбільш загальному виді припускає ринкову діяльність.

Під маркетингом розуміється такий вид ринкової діяльності, при якій виробником використовується системний підхід і програмно-цільовий метод вирішення господарських проблем, а ринок, його вимоги і характер реалізації є критеріями ефективності діяльності. Головною ідеєю в будь-якому визначенні є орієнтація на споживача. Разом з тим завдання маркетингу – не тільки збільшувати попит, а й намагатися впливати на нього так, щоб він відповідав пропозиції.

Маркетингова діяльність фірми спрямована на те, щоб достатньо обгрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретні поточні і головним чином довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності; визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток. Іншими словами, виробник покликаний випускати таку продукцію, яка знайде збут, принесе прибуток. А для цього потрібно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку як необхідна умова і передумову виробництва. Тому все більше поглиблюється розуміння того, що виробництво починається не з обміну, а зі споживання.

Ця концепція знайшла своє втілення в маркетингу.

Основу маркетингу зазвичай складають наступні категорії: ціна, перевагу, пристосування, різка відмінність.Управління маркетингом включає в себе аналіз, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних угод з покупцями заради досягнення цілей організації, здійснюється з позицій різних підходів. Багато організацій в Україні зараз стикаються з ринковими труднощами. У цій ситуації приходить розуміння, що використання маркетингових інструментів дозволить підприємству не тільки вижити, але і збільшити обсяги виробництва і збуту. Найбільш швидкими темпами маркетинг освоюють фірми – виробники споживчих товарів (особливо тривалого користування) і фірми, що випускають промислове устаткування. Виробники таких товарів, як сталь, папір звернулися до маркетингу дещо пізніше. Багатьом з них ще належить зробити в цій області багато що. Стався зсув в оцінці можливостей сучасного маркетингу і з боку фірм, що надають населенню послуги, особливо авіакомпаній і банків. Маркетинг викликає інтерес і страхових, і брокерських фірм, хоча багато з них ще не навчилися ефективно його застосову-

вати. Не тільки великі, а й середні і малі підприємства в повній мірі усвідомили необхідність розробки маркетингової політики для підвищення ефективності діяльності фірми.

Завдання і спрямованість комплексного маркетингового дослідження ринку включає в себе: . Вивчення вимог ринку до товару, тобто вимог покупців, і, що особливо важливо, кінцевих споживачів, до споживчих властивостей продукту та відповідного набору супутніх продажу і споживання товарів і послуг. Запити з боку споживачів товару визначають його конкурентоспроможність. Тому в цій частині досліджень особлива увага приділяється визначенню конкурентоспроможності випущеної (продаваної) продукції та її відповідності запитам конкретного ринку і його сегментів.

Вивчення економічної кон'юнктури. Підготовка рекомендацій з управління організаційною структурою і збутом товарів залежно від довгострокових і короткострокових тенденцій розвитку підприємства і ринку, економічної кон'юнктури загалом та товарного ринку для підприємства зокрема. Кон'юнктурні дослідження, пов'язані з вивченням попиту і пропозиції на ринку та окремих його сегментах, включають в себе вивчення ємності і характеру ринку, рівня цін і цінової еластичності попиту та пропозиції, ступеня та умов ринкової конкуренції та необхідні для прийняття відповідних рішень на всіх рівнях управління діяльністю підприємства – стратегічному, тактичному та оперативному.

Спостереження за поточною кон'юнктурою і її аналіз дозволяють вирішувати оперативні завдання підприємства, а вивчення тривалості тенденцій, прогноз кон'юнктури – вирішувати тактичні і стратегічні завдання на шляху досягнення середньо- і довгострокових цілей. Вивчення фірмової структури ринку, тобто визначення основних груп фірм, що працюють на даному ринку (фірми-партнери (покупці), фірми-конкуренти (продають аналогічні товари), нейтральні фірми (які не проявили ще зацікавленості щодо даного товару, але можуть розглядатися як потенційні конкуренти і покупці і при даній організації маркетингових дій продавця мають шанси стати його активними партнерами)). Залежно від приналежності кожної фірми до тієї чи іншої групи проводяться відповідні дослідження ступеня її надійності, платоспроможності, конкурентоспроможності та інші. Дослідження форм і методів, прийнятих в торговій практиці стосовно до даного товару на даному ринку та його сегментах: пряме чи непряме здійснення більшості угод купівлі-продажу, визначення типових форм посередницьких угод, видів операцій на даному ринку, форм торгівлі та інше. Маркетингові дослідження сприяють більш повному задоволенню попиту.

Отже, організація та вдосконалення маркетингової діяльності підприємства являє собою основні завдання та необхідні параметри послуг, які може контролювати і розвивати маркетолог для ефективного просування послуг на ринку і досегнення успіху компанії.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Джоуля. Основи маркетингу.
2. Лавлок К. Маркетинг послуг. М.: Видавничий дім.
3. Кревенс Д. Стратегічний маркетинг – М.: «Вільямс», 2003.

СЕКЦІЯ 5

Сучасні інноваційні технології менеджменту та освіти

Федорак В.І.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фундаментальної,
природничої та загальноекономічної підготовки,
Інститут управління природними ресурсами
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Управління інноваційно-інвестиційними процесами аграрних підприємств на регіональному рівні

Досліджено питання створення системи управління інноваційно-інвестиційними процесами аграрних підприємств з метою впровадження інновацій та підвищення результативності інвестицій.

Розвиток ринкових відносин в Україні відбувається під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів у міжнародну економіку. В умовах адаптації аграрного виробництва до вимог СОТ та інших міжнародних утворень особливого значення набули дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних підприємств з врахуванням особливостей регіонального розвитку.

Інноваційна діяльність аграрних підприємств на основі залучення інвестицій створює умови для більш ефективного розвитку підприємств. У найближчий час значення інвестицій, особливо в інноваційний розвиток, різко буде зростати. Розвиток територій та якість життя населення залежать від темпів економічного зростання та розвитку соціальної сфери.

Можна стверджувати, що створення сприятливих умов та засобів активізації інвестиційної діяльності є одним з основних завдань державного управління та місцевого самоврядування [1].

Дослідженням економічних аспектів інноваційно-інвестиційної діяльності, інвестиційної привабливості територій, мотиваційних чинників залучення інвестицій, інноваційного менеджменту та створення ефективної системи управління підприємством займаються вітчизняні та зарубіжні науковці С.А. Володін [2], В.М. Геєць [1], Гитман Л.Дж. [6], Джонк М.Д. [6], Зубець М.В. [8], Ф. Котлер [7], Л.М. Марчук [4], В.М. Петров [3], В.В. Росоха [5], В.П. Семиноженко [1] та ін. Проте вони залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження.

Соціально-економічний розвиток окремих територій залежить від господарської діяльності підприємств, інвестиційних ресурсів та інноваційного потенціалу. Прогресивний розвиток будь-якої галузі економіки відбувається під впливом науково-технічного прогресу та своєчасного впровадження інноваційних рішень у господарську діяльність підприємств. Ця умова є необхідною для відтворення та розвитку виробничого потенціалу підприємств. Дефіцит коштів в аграрній сфері та низький рівень зацікавленості у науково-технічній продукції створили викривлений міф про втрату позицій науки у практичній діяльності. На наш погляд необхідно створювати посередницькі венчурні фірми, які здатні комерціалізувати та капіталізувати науково-технічні розробки. Адже у світовій практиці економічно-фінансовий показник прибутковості та науково-технічна інноватівність підприємства є основними критеріями їх розвитку [2].

Технологічний розвиток аграрного виробництва в економічно-розвинутих країнах відбувається під впливом двох протилежних чинників. З одного боку, здійснюється обмеження виробництва сільськогосподарської продукції через впровадження квотування, а з іншого

боку, відбувається розширення та зростання виробництва на основі впровадження нових технологій. В той же час попит на продукти харчування простійно зростає у звязку із зростанням чисельності населення планети щороку майже на 80 млн. осіб.

Розвиток сільськогосподарського виробництва в умовах жорсткої економії паливно-мастильних матеріалів, хімічних засобів захисту рослин, насіння змушує товаровиробників застосовувати інноваційні точні технології висіву, обробітку грунту та забезпечувати точне управління агротехнічними заходами, бо незначні відхилення від експлуатаційних параметрів завдають виробнику значних економічних втрат.

Останні інноваційні розробки у сфері аграрного виробництва з використанням глобальної супутникової навігаційної системи щодо захисту рослин, обробітку грунту, збирання сільськогосподарських культур дають можливість зменшити витрати насіння в 1,5 разів, хімічних засобів захисту рослин у 2 рази, паливно-мастильних матеріалів 2,0-2,5 разів, мінеральних добрив на 20-30% [3, 4].

Особлива актуальність впровадження новітніх технологій зумовлена зростанням проблем екологобезпечного використання земель сільськогосподарського значення, збільшенням площ забруднених та деградованих земель, поширенням ерозійних процесів, зниженням родючості. Площа деградованих земель щорічно зростає на 80 тис. га, а втрати грунту становлять 600 млн. т, зокрема понад 20 млн. т. гумусу. Тому впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій: точне землеробство, органічне землеробство, мінімальна технологія, нульова технологія, потребує необхідного технічного забезпечення з електроніки, системи глобального позиціонування. Відбувається своєрідний симбіоз науки, аграрної сфери та промислового виробництва [5, 7].

Таким чином, постала необхідність обґрунтованого вирішення науково-практичних питань з розробки інноваційних рішень й організаційних засобів удосконалення структури і обсягів інвестицій та привабливості окремих територій.

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що інвестиції в інноваційну діяльність підприємств приносять ефект не тільки окремому підприємству, яке їх здійснює, але й суспільству в цілому. За оцінками західних фахівців, середня норма прибутку приватної фірми, що виконує дослідження і розробки, складає 20-30%, у всьому діловому секторі економіки – 10%, для всього суспільства 30-80%, а в окремих випадках може досягати 400% [6, 8].

Отже, необхідність маркетингового забезпечення інноваційної діяльності є відносно новим явищем для наших підприємств та країни загалом. Комерціалізація інновацій виникла у зв'язку із ринковою орієнтацією підприємств. У зв'язку із цим одним з найбільш важливих етапів інноваційного процесу, що вимагає значного інвестиційного забезпечення є заключний етап, який включає просування нової продукції на ринок, оцінку потенційних можливостей інновацій, пробний маркетинг, організацію збуту, рекламу, стимулювання продажу.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

2. *Володін С.А.* Питання переходу аграрної науки на інноваційну модель функціонування і розвитку / С. А. Володін // Економіка АПК. – 2012. –№ 5. – С. 123-131.

3. Петров В.М. Технічне забезпечення інноваційних технологій у рослинництві / В.М. Петров // Економіка АПК. – К.: – 2013. – №2. – С.100-105.

4. Марчук Л.П. Економічні пріоритети поширення точного землеробства в Україні / Л.П. Марчук // Економіка АПК. – К.: – 2012. – №8. – С. 21-26.

5. Росоха В.В. Економічний потенціал землі та проблеми його визначення в ринкових умовах господарювання / В.В. Росоха // Економіка АПК. – К.: – 2009. – №3. – С. 109.

6. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 192 с.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 1991. – 657 с.

8. Зубець М.В. Науково-організаційна база інноваційного розвитку аграрної науки / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 6. – С. 7-13.

Яценко В.С.
доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Розробка системи управління курсом «Сільський (зелений) туризм» на основі використання платформи дистанційного навчання Moodle»

В статті подано загальну характеристику платформи дистанційного навчання Moodle, описані можливості її використання учасниками дистанційного навчання (викладачем, студентом) та особливості застосування платформи на прикладі курсу «Сільський (зелений) туризм». Дано загальний опис платформи, яка використовується в університеті КРОК.

Світова індустрія туризму вперше в 2012 році досягла рівня у мільярд міжнародних туристів на рік. В розвиваючих країнах частка ринку цієї галузі збільшилась з 30% у 1980 році до 47% 2011 року і, як очікується, досягне 57% до 2030 року. Одним із найбільш швидко зростаючих видів туризму, з урахуванням вимог сталого розвитку, є сільський зелений туризм. Багато розвиваючих країн, у тому числі і Україна, мають порівняльні переваги в області сільського зеленого туризму, враховуючи їх природне середовище, культурне надбання і можливості для активного відпочинку.

Підготовку фахівців туристичної сфери здійснює кафедра туризму Університет «КРОК». На сьогодні навчання в Університеті за напрямом «Туризм» відбувається на освітньо-кваліфікаційному рівні бакалавра. Підготовка бакалаврів на основі повної середньої освіти триває 4 роки і характеризується певними можливостями [1]. Однією з них є розробка і впровадження в педагогічний процес інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ). Так Moodle – система управління курсами (Courses Management system – CMS), яка спеціально розроблена для створення якісних онлайн-курсів викладачами. На сьогодні ця сучасна інноваційна технологія використовується більш ніж у 130 країнах світу і служить основою для побудови віртуального навчального середовища (табл. 1).

Як ми бачимо є значні можливості використання платформи дистанційного навчання Moodle, на прикладі курсу «Сільський (зелений) туризм». Студент який має доступ до цієї інформації може самостійно як вибирати курс, так і визначати темп виконання запланованих завдань стандартних модулів, але й додаткових (рис. 1).

У викладача також широкі можливості, для комунікації і соціалізації в середовищі курсу він використовує такі інструменти, як форуми, чати, wiki, систему обміну повідомленнями, блоги тощо.

Список використаних джерел:

1. Освіта в галузі туризму // [Електронний ресурс] = Офіційний сайт ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – Київ: Ун-т КРОК. – Версія датов.: жовтень, 28, 2014. – Режим доступу: http://www.krok.edu.ua/ua/navchalni-programi/osvita-v-galuzi-turizmu, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

2. Освітній портал ННІ ІтКТ Університету «КРОК» // [Електронний ресурс] = Офіційний сайт ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – Київ: Ун-т КРОК. – Версія датов.: листопад, 03, 2014. – Режим доступу: http://sdn.krok.edu.ua/, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

Таблиця 1

Використання платформи дистанційного навчання Moodle у розробці системи управління курсом «Сільський (зелений) туризм»

Зміст	Методи	Засоби	Форми	Мета
Розділ 1. Сільський зелений туризм як вид рекреаційної діяльності	Лекції Практичні роботи Самостійна робота студентів Робота з джерелами інформації	Презентації Відеофільми	Форум новин Форум із загальних питань Силабус Навчальна програма дисципліни Графік навчання Відомості про викладачів Методичні рекомендації по роботі з курсом Критерії оцінювання результатів навчання Література Індивідуальне завдання Посилання на електронні підручники Глосарій	Ознайомлення студентів з сільським (зеленим) туризмом як науковою дисципліною, її основними поняттями та концепціями
Розділ 2. організація та планування сільського зеленого туризму				Особливостями організації, планування, управління сільським (зеленим) туризмом і забезпечення конкурентоспроможності на ринку
Розділ 3. особливості розвитку сільського зеленого туризму в регіонах України				Регіональними особливостями і перспективами розвитку в Україні

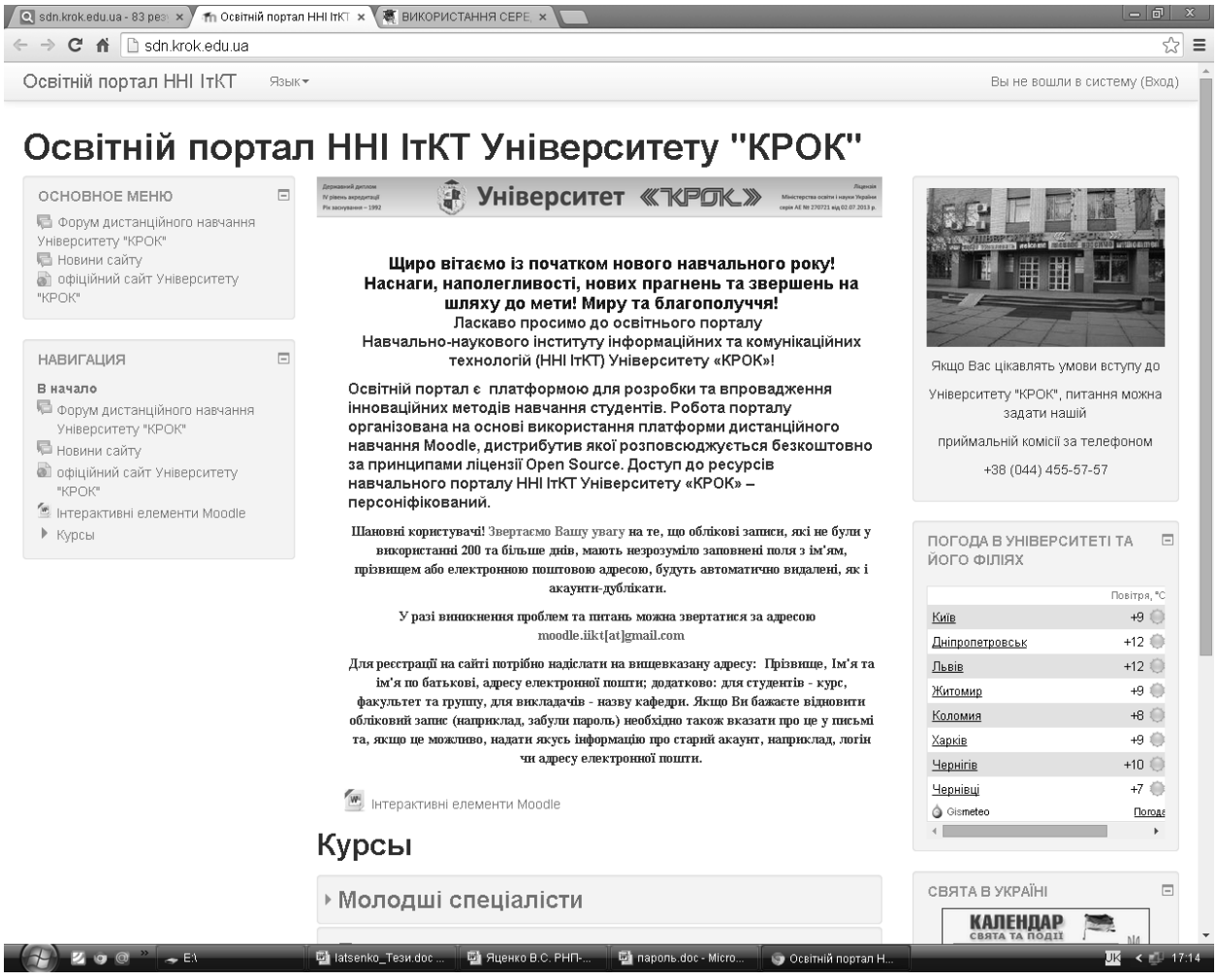


Рис. 1. Титульна сторінка освітнього порталу ННІ ІтКТ Університету “КРОК” [2]

Бережна І.М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Теоретичні аспекти визначення поняття маркетингової товарної інноваційної політики

У статті розглянуто теоретичні підходи до пояснення суті поняття маркетингова товарна інноваційна політика. Визначено роль та завдання маркетингової товарної інноваційної політики підприємства.

Створення продукту та його розвиток здійснюються підприємствами на основі інноваційної діяльності з використанням науково обґрунтованих підходів до впровадження даних інновацій. Питанням обґрунтування, формування та реалізації маркетингової товарної політики присвячено безліч праць, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема відзначимо праці: Л. В. Балабанової [2], Н. В. Бутенко [3], А. В. Войчак [4] та багато інших. Серед науковців на особливу увагу заслуговує праця Г. Амстронга та Ф. Котлера [1]. Розглянуті наукові доробки вчених є достатньо ґрунтовними, проте не містять елементів систематизації підходів до визначення поняття, що і обґрунтовує актуальність та необхідність даного дослідження.

Мета дослідження – проаналізувати теоретичні підходи до визначення поняття маркетингова товарна інноваційна політика та визначити її роль в функціонуванні підприємства.

Аналіз підходів вчених до пояснення суті поняття «товарна політика» (табл. 1) дозволяє зробити висновок, що це система певних заходів, які здійснює підприємство для позиціонування товару на ринку, з метою отримання прибутку і задоволення потреб споживачів. Основним завданням товарної політики є створення такого товару чи послуги і таке управління ними, щоб інші елементи маркетингової діяльності або були непотрібні взагалі, або ж використовувалися мінімально як допоміжні для досягнення поставлених фірмою цілей [3].

В сучасних умовах господарювання все більше уваги приділяють новинкам та розробкам, оскільки споживачі при виборі товару все частіше керуються, не лише принципами співвідношення ціни та якості, але й інноваційності товару. Маркетингова інноваційна товарна політика припускає реалізацію комплексу заходів, у рамках якого один або декілька товарів використовуються як основні інструменти досягнення цілей підприємства. Основними складовими товарної політики є рішення про розробку нових товарів, їхню модифікацію, обслуговування або зняття з виробництва (табл. 2).

Отже, маркетингова товарна інноваційна політика – це комплекс заходів щодо формування ефективного, з комерційної точки зору, асортименту, спрямований на підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових товарів, оптимізації асортименту, продовження життєвого циклу товару. Тому за умов постійної зміни сучасного ринкового середовища, ефективно сформована та реалізована маркетингова інноваційна товарна політика підприємства є запорукою його конкурентоспроможності та прибутковості. Маркетингова товарна інноваційна політика підприємства повинна ґрунтуватися на таких принципах як: орієнтація усіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб покупців з метою продажу продукції і одержання прибутку; цілеспрямований і активний вплив на попит, його розвиток; гнучке реагування виробництва на зміну потреб і попиту покупців, оперативне пристосування до цих

Таблиця 1

Підходи до пояснення суті поняття «товарна політика»

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Романов А. Н.	Товарна політика припускає визначений курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обдуманих принципів поведінки
2	Багієв Г. Л.	Товарна політика – маркетингова діяльність, яка пов'язана з плануванням та здійсненням сукупності заходів та стратегій формування конкурентних переваг та створенням таких характеристик товару, які роблять його постійно цінним для споживача та задовольняють ту чи іншу його потребу, забезпечують відповідний прибуток фірмі
3	Кардаш В. Я.	Товарна політика – сукупність засобів впливу на споживачів за допомогою товару
4	Ткаченко Н. Б.	Товарна політика – це система дій підприємства для визначення місця товару на ринку, задоволення конкретного потенційного споживача товарами, широких можливостей їх вибору
5	Зав'ялов П. С.	Товарна політика припускає визначений набір дій або заздалегідь обдуманих методів та принципів діяльності, за допомогою яких забезпечується спадкоємність та цілеспрямованість заходів формування та управління асортиментом товарів
6	Холодний Г. О.	Товарна політика – припускає обґрунтований алгоритм дій, що передбачає визначення виробничої програми підприємства з урахуванням інтересів споживачів, рівня впливу конкурентів, виробничих та інших ресурсних можливостей підприємства, а також стадії життєвого циклу продукту.

За: [1-4]

Таблиця 2

Складові маркетингової інноваційної товарної політики

<table>
<tr><td colspan="3">Рішення</td></tr>
<tr><td>Розробка нового або вдосконалення існуючого товару (товарного асортименту)</td><td>Обслуговування товару (товарного асортименту)</td><td>Зняття товару (товарного асортименту) з виробничо-збутової програми</td></tr>
<tr><td colspan="3">Цілі маркетингової товарної політики</td></tr>
<tr><td>Збільшення доходів і прибутку</td><td>Забезпечення стабільності отримання доходів і прибутку</td><td>Збереження існуючого рівня доходів</td></tr>
<tr><td>Досягнення конкурентних переваг</td><td rowspan="4">Забезпечення стабільності характеристик товарів, які користуються постійним попитом</td><td>Оптимізація товарного асортименту</td></tr>
<tr><td>Вихід на нові ринки збуту</td><td>Скорочення витрат виробництва і обігу товару, попит на яких знижується</td></tr>
<tr><td>Збільшення існуючої частки ринку</td><td>Збільшення існуючої частки ринку</td></tr>
<tr><td>Посилення уваги споживачів до товару</td><td>Вихід з ринку</td></tr>
</table>

За: [2]

змін; використання ціноутворення як механізму реагування і впливу на кон'юнктуру ринку; вибір ефективних форм і методів доставки, реклами і продажу продукції; підтримка творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їх активності й ініціативи у розробці маркетингових рішень.

Для правильного ефективного формування маркетингової товарної інноваційної політики необхідне забезпечення таких умов: наявність довгострокової генеральної стратегії; чітке уявлення про цілі виробництва і збуту продукції на перспективу; досконале знання конкурентного ринку та його потреб; адекватна оцінка своїх можливостей і ресурсів. Раціонально визначена маркетингова інноваційна товарна політика не тільки дозволяє оптимізувати процес форму-

вання та оновлення товарного асортименту, але й виступає для апарату управління підприємством напрямом майбутнього розвитку та зростання.

Список використаних джерел:

1. Амстронг Г. Маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер: Загальний курс. – [5-те видання] – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : навч. посіб. / Л. В. Балабанова – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 336 с.
3. Бутенко Н. В. Основи маркетингу: навчальний посібник / Н. В. Бутенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с.
4. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : підруч. / А. В. Войчак – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.

Божан Т.Ю.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Механізм реалізації інноваційних проектів транспортно-експедиційних компаній

Процес розвитку в будь-якій організації повинний бути керованим. Засобом керованого розвитку є нововведення, тобто цілеспрямовані зміни, нові елементи, свідомо впроваджені у виробничу культуру і структуру організації. З упровадженням нововведень ми маємо справу тільки там, де проводяться цілеспрямовані зміни, що відповідають обраному напрямку розвитку, зафіксованим результатам, до яких повинні привести зміни, і забезпечуються всі умови, при яких процес перетворень протікає найбільше ефективно.

Управлінські нововведення часто випадають з точки зору керівників, що зводять звичайно розвиток підприємства до технічних чи технологічних новацій. При такому підході підприємство не розглядається як система діяльності, з її вихоплюється лише її "основний" процес. Потенціал організації сприймається однозначно як технічний і технологічний. Організаційний і кадровий потенціали (тобто ступінь нарощування можливостей за рахунок більш ефективного управління і використання людських ресурсів) серйозно не використовуються.

В якості об'єкта дослідження виступають відносини, що виникають в процесі реалізації на ТОВ «Же Те-Транс Україна» інноваційних проектів.

Предметом дослідження виступають інноваційні проекти ТОВ «Же Те-Транс Україна».

Мета роботи полягає у обґрунтуванні реалізації інноваційних проектів ТОВ «Же Те-Транс Україна».

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення ряду взаємопов'язаних завдань: визначити сутність реалізації інноваційних проектів; дослідити роль інновацій в вирішенні управлінських задач на ТОВ «Же Те-Транс Україна»; проаналізувати готовність та бажання впроваджувати інновації ТОВ «Же Те-Транс Україна».

Аналіз особливостей управління конкурентоспроможністю підприємства показав, що сучасне підприємство, яке функціонує в умовах ринкових відносин, як один із основних механізмів забезпечення своєї життєдіяльності, повинне використовувати системне стратегічне управління конкурентоспроможністю, сутність якого полягає в розробленні стратегії та довготермінової програми дій для досягнення цілей і вирішення завдань щодо підтримання/підвищення конкурентоспроможності з використанням обмеженого обсягу ресурсів у певній ринковій ситуації. Тобто охоплювати, з одного боку, проблеми якості, ресурсозбереження, вивчення інфраструктури внутрішніх і зовнішніх ринків, з іншого боку – всі загальні функції управління – стратегічний маркетинг, планування, організацію процесів, облік і контроль, мотивацію й регулювання, всі стадії життєвого циклу керованих об'єктів.

Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання визначається, перш за все, умінням максимально використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку. Головне – оцінити можливості підприємства щодо поліпшення або утримання своїх позицій. Саме потенційні можливості підприємства і є головним козирем у конкурентній боротьбі, в якій перемагає той, хто має

більший потенціал до росту, до завоювання ринку, до агресивного наступу, до маневрування на ринку.

Ефект інноваційної діяльності підприємства з точки зору його конкурентоспроможності має три складові [1-4]:

1) підвищення конкурентоспроможності товару, що створює конкурентні переваги на найближчу і середньострокову перспективу;

2) прищеплення нових потреб, що створює конкурентні переваги на віддалену перспективу;

3) підвищення ефективності виробництва, що трансформує конкурентоспроможність товарної маси в конкурентоспроможність підприємства.

На сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами постає декілька вагомих проблем: високий рівень конкуренції; низький рівень попиту; нестабільна державна політика. Держава також повинна бути зацікавлена у мотивації інноваційної діяльності підприємств. Не тільки підприємство розвивається і збільшує прибутки за рахунок інновацій, але й таким чином збільшуються податкові надходження до бюджету, відбувається забезпечення населення робочими місцями, збільшується обсяг випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, і як наслідок зростає рівень життя населення.

Для активізації інноваційної діяльності та створення відповідної інноваційної інфраструктури на підприємстві бажано здійснити наступні кроки: ввести в структуру підприємства інноваційно-інформаційні центри; запровадити електронні комунікації; налаштувати постійний процес підвищення кваліфікації працівників; запровадити програми широкого залучення працівників підприємства до інноваційної діяльності шляхом активізації діяльності людей, схильних мислити нетрадиційно.

Управлінський персонал приймаючи рішення про інноваційний розвиток повинен виходити з того, що для інноваційного підприємства характерні не окремі види нововведень, а цілий комплекс: технічні – нові технології, матеріали, устаткування, товари (послуги); організаційні – нові методи і форми організації різних видів діяльності; економічні – методи керування інноваційною діяльністю шляхом планування, фінансування, ціноутворення, реклами; соціальні – різні форми активізації людського фактора, а саме: стимулювання творчої діяльності, поліпшення умов праці, підвищення добробуту; юридичні – законодавство, оподаткування, нормативно-правові акти, що регулюють інноваційну діяльність. Забезпечення результативності управління інноваційними підприємствами, які мають такий широкий спектр напрямків діяльності потребує впровадження сучасних методів організації: реінжинірингу, бюджетування, системи збалансованих показників, управління ризиками, інноваційного маркетингу та управління кадровим забезпеченням. Слід зазначити, що кваліфікована робоча сила і розвиток інноваційного підприємства – це ключові та взаємопов'язані аспекти, з позиції яких слід розглядати процес формування кадрів.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на деталізацію і формалізацію процедур управління інноваційною діяльністю підприємств відповідно до концепції маркетингу інновацій.

Практична значущість результатів дослідження полягає у розробці механізму реалізації нововведень на ТОВ «Же Те-Транс Україна».

Список використаної літератури:

1. Алькема В.Г. Управління ефективністю бізнесу в умовах значної варіації параметрів замовлення / В. Г. Алькема //Вчені записки/ Університет економіки та права "КРОК". – 2008. – N 18 т.2 (Матеріали науково-практичної конференції "Виклики та потреби бізнесу XXI століття"). – С.10-19.

2. Андибур А. П. Визначення пріоритетів інноваційних стратегій підприємств як передумова ефективного управління / А. П. Андибур // Проблеми науки. – 2006. – № 2. – С. 9–15.

3. Вергал К. Ю. Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К. Ю. Вергал // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 162–164.

4. Вергал К. Ю. Комплексна модель стратегічного інноваційного розвитку підприємства / К. Ю. Вергал // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Випуск 240 : в 5 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Т. І. – С. 41–47.

Бурдель Ю.С.
студент
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Каліна І.І., кандидат економічних наук, доцент

Упаковка товару як ефективний інструмент маркетингу

Розглянуто теоретичні основи упаковки за різною трактацією авторів, як інструмент, якому відведено одна з головних маркетингових ролей.

У сучасному світі упаковка з варіанту захисту товару перетворилася на потужний інструмент маркетингу. Виробники та рітейлори використовують упаковку як засіб комунікації з покупцем, а споживач – як один з вирішальних факторів вибору продукції.

Упаковка є віддзеркаленням традицій, менталітету та смаків суспільства у конкретний період. Характер та функції упаковки змінювалися у різні епохи. Останні десятиріччя свідчать про виокремлення пакувального дизайну України у спеціалізовану галузь дизайну, демонструють становлення окремих сфер виробництва, які забезпечують виробництво пакувальних матеріалів, виготовлення спеціального устаткування, розробку дизайну упаковки, тиражування упаковки за допомогою поліграфії тощо. Працюючи над упаковкою, дизайнерові необхідно постійно відстежувати зміни в естетичних, функціональних і технологічних вимогах, які сьогодні висуваються суспільством, ринком та виробництвом.

На сьогоднішній день до якості і зовнішньому вигляду упаковки пред'являється маса вимог: вона повинна забезпечувати збереження продукції протягом певного часу і служити додатковим стимулом придбання для цільової аудиторії покупців. Зважаючи підвищених вимог до упаковки, відповідно, і пакувальне обладнання повинно відповідати сучасним нормам і вимогам якості.

У 1990-х роках деякі автори [1, 2, 3] зверталися до досвіду минулих часів: аналізуючи виробництво упаковки у дореволюційний період, вони виокремлюють упаковку як об'єкт колекціонування, підкреслюючи її художню значимість.

За обсягом виробництва пакувальна галузь багато в чому визначає стан і розвиток національної економіки певної країни. Збільшення обсягів виробництва упаковки пояснюється, зокрема, зростаючим асортиментом продукції, появою сучасних пакувальних матеріалів, нових видів упаковок та стрімким розвитком технологічних можливостей, а в нашій країні це також пов'язано з розширенням мережі супермаркетів. Потрібно зробити акцент на тому, що за рахунок збільшення асортименту товарів утворюється нова група продукції високої цінової категорії, яка потребує вже не стандартної, а ексклюзивної упаковки. На сучасному етапі спостерігається поступове розвинення двох напрямків у дизайні пакування: стандартного та ексклюзивного.

Виявлено, що науковий термін «ексклюзивна упаковка» у попередніх дослідженнях не отримав чіткого визначення та широкого застосування, автори називають її по-різному: оригінальною, елітною, упаковкою класу «люкс» або «преміум класу», проте всі ці дефініції, безперечно, потрактовують розуміння упаковки як ексклюзивної.

Зараз відбувається стрімкий розвиток культури споживання: український покупець, який отримує широкий доступ до імпортних товарів, оцінив переваги упаковки і сприйняв її формальну різноманітність як норму, що привело до різкого підвищення естетичного і соціального значення упаковки – і це викладено у більшості публікацій за останній час. Проте питанню

ексклюзиву в естетичному аспекті дизайну упаковки не приділялося достатньо уваги. Тільки в публікаціях авторів: Т. Сердобинської, Т. Божко, О. Галат останнім часом фрагментарно отримала висвітлення тематика ексклюзивної упаковки. Дослідники зупиняються на темі подарункової упаковки, порушують тему редизайну та акцентують увагу на тому, що в умовах сучасного стану ринку виробництво ексклюзивної упаковки стає необхідністю у зв'язку з конкурентною боротьбою – тут важливу роль відіграє репутація та престиж фірми-виробника.

З розвитком великих торгових мереж стрімко зросла популярність упаковки, і термоусадочне обладнання стало повсюдно використовуватися не тільки виробниками товарів, а й рітейлорами, для самостійної фасування продукції.

Чимало авторів розглядали упаковку в системі психології маркетингу і реклами. Дослідження рекламної функції упаковки було вперше проведено американськими маркетологами, бо саме в США ще у 1920-х роках розпочався бурхливий розвиток таропакувальної галузі. Такі дослідники, як Р.-Б. Френкін, К.-Б. Леребі, А. Ліф, Д. Калвер, К. Мозер, Т. Хайн почали приділяти більше уваги рекламній функції упаковки лише наприкінці 1950-х років, про що свідчать їх публікації [4]. В нашій країні найбільш розгорнуто рекламна функція упаковки подана у статтях 90-х років XX ст., коли упаковка стала відігравати важливу роль в умовах ринкової економіки. Сучасна упаковка повинна відображати для споживача його уявлення про товар: якості, екологічності, корисності, вартості, а пакувальне обладнання бути здатним виробляти упаковку, що відповідає вимогам.

Отже, упаковка є важливим інструментом маркетингу, а вправне використання засобів дизайну разом з рекламою дозволяють підвищити її рекламну ефективність.

Список використаних джерел:

1. Кожанова Е.А. Дизайн упаковки як частина стратегічного брендингу // Наука про рекламу. № 2, 2007.
2. Крапка Є.П. Історія дизайну упаковки // Новини промдизайну, № 5, 2008.- 210 с.
3. Міканова В.К. Теорія і практика створення упаковки // Тара і упаковка. № 3, 2007. – 140 с.
4. Хайн Т. Все про упаковку. – М .: Арт-Родник, 2007.

Буряк О.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Здійснення правової освіти у системі загальноосвітньої школи в Україні

Україна як член міжнародного співтовариства бере участь у діяльності зі створення сприятливого для дітей середовища, в якому гідний розвиток і захист їх прав забезпечується з дотриманням принципів демократії, рівності, миру, соціальної справедливості з урахуванням моральних засад та традиційних цінностей українського суспільства, спрямованих на зміцнення сім'ї та морального здоров'я дітей в Україні.

На даному етапі формування громадянського суспільства в нашій державі на чільному місці знаходиться проблема виховання громадянина України, здатного жити в правовій державі. Саме тому сьогодні багато науковців звертаються до проблеми визначення психолого-педагогічних засад правового виховання та правової освіти дітей. Сучасна демократія вимагає від особи не лише знання правових основ, законів та законодавчих норм, а й політичної активності, усвідомлення нею власної ролі і значення у житті суспільства та відповідальності за долю своєї держави [1, с. 18].

Метою правової освіти є навчання людини орієнтуванню у вітчизняному правовому просторі, дотриманню норм правомірної поведінки. Головним у досягненні цієї мети є знання права як однієї з форм і засобів реалізації громадянином своїх конституційних прав, свобод та обов'язків.

Завданнями правової освіти є [2, с. 674]: формування правової культури; подолання правового нігілізму; задоволення потреб у правовому знанні; заохочення до участі в розбудові держави; профілактика правопорушень; забезпечення вільного та всебічного розвитку особистості.

Питання правової освіти та правового виховання школярів особливо актуальне у зв'язку з тим, що недавно прийнятий кримінально-процесуальний кодекс, який передбачає в нашій країні створення дитячих судів, що розглядатимуть справи неповнолітніх, яким виповнилося одинадцять років. Отже, є потреба серйозно зайнятись правовим вихованням як у старших так і у молодших класах школи. Необхідність вирішення проблеми правового виховання школярів на сучасному етапі, крім цього, зумовлена наступними основними факторами:

по-перше, однією із сторін всебічного розвитку особистості є наявність у неї високої культури поведінки, адже не можна вважати фізично здорову людину культурною, коли вона, маючи ґрунтовні знання, добре працюючи або навчаючись, порушує норми моралі чи законів;

по-друге, в Україні спостерігається тенденція зростання дитячої злочинності, поширення злочинності серед неповнолітніх випереджає її загальне зростання, при цьому вона "омолоджується". Об'єктивними причинами різкого зниження фізичного, психічного, соціального і духовного здоров'я підростаючого покоління, що спостерігається зараз, є соціально-економічні проблеми, критичний стан щодо забезпечення дітей раціональним харчуванням, слабка матеріально-технічна база системи охорони здоров'я і освіти. Комерціалізація соціальної сфери обмежує доступ дітей до позашкільної освіти, задоволення їх культурних інтересів та спортивно-оздоровчих потреб [3, с. 18].

Правова освіта має бути реалізованою у певній послідовності навчальних дисциплін, їхньої системи – в навчально-виховному процесі, розпочинаючи з дошкільної освіти і закінчу-

ючи вищою школою. Правова освіта в школах повинна здійснюватись засобом цілеспрямованого впливу на організацію навчально-виховного процесу за такими напрямами: створення тематичного курсу спілкування. Ознайомлення школярів з елементами правової освіти починається вже в школі І ступеня на годинах спілкування, у курсі «Я і Україна».

У середніх і старших класах на таких бесідах треба давати учням певні знання щодо теоретичних засад демократії, історичного досвіду і життя сучасних демократичних суспільств, взаємозв'язку політичної та економічної системи, прав людини і механізмів їх захисту.

Введення змісту правового виховання до вже існуючих шкільних заходів. Розробка і впровадження тематичних блоків у процесі виховної роботи. можливе введення окремих елементів змісту правового виховання при організації дозвілля і відпочинку школярів.Проблема прав дітей одна з найактуальніших проблем нашого суспільства, але рівень правової культури та знань дітей про свої права й обов'язки доволі низький. Про це свідчать результати опитування Інституту соціальних досліджень. Майже кожна шоста дитина взагалі не знає законів, які її захищають. Дітям бракує елементарної обізнаності у сфері своїх прав, обов'язків та відповідальності за багатьох життєвих ситуацій.

Важливість розв'язання проблеми прав дітей зумовлена тим, що реалізація прав дитини є чи не найосновнішою умовою фізичного та психічного благополуччя дитини, її розвитку. Висування теми прав дитини на передній план політичного, педагогічного й соціального життя зумовлено кількома причинами: по-перше – рух українського суспільства до відкритого європейського суспільства; по-друге – сучасне становище дітей в Україні за статистичними даними. Дитинство в нашій країні у кризовому стані усвідомлюється як проблема, що потребує якнайшвидшого розв'язання; по-третє – зміна у суспільстві ставлення до дітей, культури дитинства, до внутрішнього світу дитини, її інтересів, запитів, побажань [2, с. 674].

Отже, можна виокремити три автономні чинники, які актуалізують проблему прав дитини й спонукають нас її активно розглядати і розв'язувати [4, с. 18]: ідеологічно-суспільний; соціальний; психолого-педагогічний. Правова освіта, порівняно з іншими напрямами освіти, має свою специфіку. Воно визначається передусім соціально-правовим статусом дитини в нашому суспільстві. Діти перебувають у матеріальній залежності від батьків чи опікунів, їхні самостійність і активність у діяльності корегуються дорослими, у них недостатній обсяг правових знань і досвід правових відносин, вони мають засвоювати правові знання, які регулюють їх життя, і ті правові норми, якими їм доведеться керуватися у своєму майбутньому житті.

Список використаної літератури:

1. Євтушенко Р. Розвиток правової освіти – необхідна умова побудови правової держави / Історія України. – 2003. – № 9. – С. 18–25.

2. Мурашин Г.О. Шляхи вдосконалення правової освіти молоді в Україні// Соціокультурні чинники розвитку інтелектуального потенціалу українського суспільства і молодь. Наукові праці та матеріали конференції. – К., 2001. – Вип. 1. – С. 674-676.

3. Момотюк Л.Б. Громадянське виховання молодших школярів // Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти: Зб. наук. пр.– Вип. 26.– Рівне, 2003. – С.15-18.

4. Момотюк Л.Б. Громадянське виховання в національній освіті // Психолого-педагогічні основи гуманізації навчально-виховного процесу в школі та вузі. – Вип. 3. – Рівне: Міжнародний університет "РЕГІ" ім. акад. С.Я. Дем'янчука, 2002. – С. 18-21.

Ван Ли Тао
магистрант
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»
Научный руководитель: Алькема В.Г., доктор экономических наук, профессор

Как я собираюсь покорять рынок медицинских услуг Украины

В статье показана авторская трактовка формирования личного бренда для продвижения концепции китайской медицины на рынок медицинских услуг Украины.

Китайская медицина и фармакология пользуются большой известностью во всём мире, они имеют многотысячелетнюю историю, сложились и обогатились в результате длительной борьбы трудового народа нашей страны с различными болезнями, они содержат в себе также очень ценный клинический опыт и теоретические знания.

Я учусь в Украине, давно интересуюсь китайской медициной и хотел бы занять свою нишу в медицинском секторе рынка Украины.

В любое время для завоевания рынка нужно хорошо подготовиться. Одним из главных этапов подготовки можно считать создание сильного бренда. В этих тезисах речь пойдет о создании моего бренда, что является актуальным для завоевания рынка.

Бренд – это торговая марка, которая ассоциируется в сознании потребителя с определенным товаром, к которому потребитель испытывает долгосрочную приверженность и предпочтение. Убеждения потребителя основаны на репутации торговой марки, а также на оптимальном сочетании цены и качества. Бренд помогает покупателю совершить осознанный выбор товара или услуги, полагаясь на свои собственные потребности и возможности.

Создание бренда – это формирование с помощью рекламы его характеристик, которые создают ценность и значимость бренда в глазах и сознании покупателя. Для создания сильного бренда проводится поиск свободной ниши в соответствующем сегменте рынка, выявляются востребованные целевой аудиторией потребительские свойства товара (услуги) и уникальность предложения.

К основным характеристикам бренда следует отнести такие, как: диалог с потребителями; впечатления (отношения); личностный характер; лояльность при формировании длительных взаимоотношений с потребителями; эмоции.

В современных рыночных условиях баланс между материальными и нематериальными активами существенно смещается в пользу последних, так как брендинг сокращает время и объем усилий, затрачиваемых на поиск товара (услуги), а также выполняет функцию гарантии качества. Виртуальные и сервисные коммуникации компании активным образом используют символические элементы брендинга.

Каким должен быть мой бренд?

Поскольку это бренд для медицинского сегмента рынка, он должен касаться структуры и функций человеческого организма, например, на основе концепции инь и ян. Здесь заложены следующие различия: морфологические структры это инь, а их функции – ян; пищевые вещества – это инь; деятельность организма – ян. При этом инь сохраняется внутри и является материальной основой для ян. Любое физическое или психическое состояние человека, в котором наблюдается избыточность по сравнению с принятой нормой, относится к ян-состояниям, а недостаточность – к инь-состояниям.

Это принципы построения энергоинформационной диагностики, определения основных

конструктивных нарушений энергических оболочек организма человека. Они хорошо объясняют и главные приемы энергетического лечения: возместить недостаток энергии в системах с инь-состояниями и устранить избыток там, где по тем или иным причинам нарушается ее отток.

Функциональная деятельность организма требует затраты питательных веществ, что соответствует процессу усиления ян и ослабления инь, вместе с тем образование и накопление в организме питательных веществ требует определенных затрат функциональной активности, приводя к условиям поддержки относительного равновесия между этими противоположностями, т.е. к гармонии.

Значит, если в энергетике организма начинает преобладать инь или ян, это может стать причиной заболевания. Следовательно, главной целью всех лечебных мероприятий должно быть возвращение инь и ян в состояние относительного динамического равновесия.

Традиционная китайская медицина (ТКМ) представляет собой самостоятельную систему, включающую в себя теорию о возникновении болезней, методы диагностики и методы лечения. Она абсолютно отличается от западной медицины, являясь другой системой мироописания.

ТКМ рассматривает человека как единый организм, в котором отдельные изменения влияют на всю систему в целом, а отдельным органам приписываются различные функции общего значения. Приняв за основу философские теории даосизма, китайская медицина применила их в описании функций организма и в описании лечебного воздействий на него. Таким образом, действуя в соответствии с принципами ТКМ, получая диагноз в терминах ТКМ и назначая лечение средствами ТКМ, врач достигает ожидаемого результата.

При лечении хронических заболеваний китайская медицина имеет преимущество по сравнению с западной. Однако необходимо учитывать, что, являясь более обобщающей, более философской и более отстранённой системой, китайская медицина предъявляет и более высокие персонифицированные требования к врачу. Ведь при использовании современных методов диагностики личностный фактор врача несколько снижается, поставить диагноз и назначить лечение становится всё проще, в то время как в ТКМ методы диагностирования сохранились с глубокой древности и в них допускаются варианты различных трактовок. Таким образом, разница между хорошим и плохим врачом в китайской медицине значительно более заметна, чем в медицине западной. Поэтому в свою компанию я буду привлекать только высокопрофессиональных опытных врачей.

Принимая во внимание сказанное, я решил, что мой бренд для рынка Украины должен отражать все вышеприведенное.

Поэтому он будет представлять собой взаимосвязь инь и ян, раскрашенные в цвета национального флага Украины, а именно:

Просмотрев имеющуюся информацию по Базам Данных касательно регистрации торговых марок, похожего бренда не нашел. Надеюсь, что меня ждет успех.

Список использованных источников:

1. Бази даних та інформаційно-довідкові системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uipv.org/ua/bases2.html

2. Енциклопедія маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru

3. Сайт Асоціації маркетологів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marketologi.ru

4. Википедия: Традиционная китайская медицина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BD%D0%B0

Віхренко М.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Семенова Л.Н., кандидат економічних наук, доцент кафедри

Особливості маркетингу інновацій фармацевтичної компанії

У статті розглядаються теоретичні аспекти розробки та формування маркетингової інноваційної стратегії, а також визначено обґрунтованість товарної політики та її вплив на конкурентоспроможність підприємства. Проаналізовано раціональність вибору методів формування товарної політики та управління товарним асортиментом, його оптимізацією та оновленням з метою забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Формування інноваційної економіки в Україні та адаптація фармацевтичних підприємств до динамічних економічних умов господарювання потребують перегляду традиційних підходів до інноваційного розвитку. В реаліях сьогодення, підприємствам необхідно орієнтуватися на перспективи ринкового розвитку й передбачати наслідки просування інноваційної продукції на ринок, невирішеним залишається ряд теоретичних та методичних питань, які стосуються визначення інноваційної позиції підприємства на фармацевтичному ринку з урахуванням впливу інноваційного середовища.

Питання маркетингу інновацій розглядаються в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: Г.Асселя, С.С. Гаркавенко, Е.Діхтля, Ф.Котлера, В.Я.Кардаша, А.М.Романова, І.В.Заблодської, Л.С.Лаврентьєвої, С.Ю. Хамініч, О.М.Бєлєнова, К.В.Одінцової, Н.С.Кубишиної та інших. Однак потребує науково-методичного обґрунтування формування та використання системної моделі удосконалення маркетингових інноваційних рішень [1]. Недосконалість вирішення цього питання стали визначальними при виборі та обґрунтуванні теми дослідження.

Більшість науковців, що розглядають питання змісту, сутності та методології формування маркетингової інноваційної стратегії, основною її складовою вважають управління товарним асортиментом, його оптимізацією та оновленням, з метою забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства. Тому найбільш розповсюджені методи формування товарної політики стосуються саме формування асортиментного портфелю підприємства. Так, С.Ю.Хамініч зазначає, що «центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури ринкового пропонування об'єктів виробництва» [3]. В свою чергу Є.В.Клавдієва зазначає, що товарна політика є окремою областю управлінської діяльності, що об'єднує весь комплекс заходів з управління асортиментом [2].

Вітчизняні фармацевтичні підприємства в сучасних кризових умовах потребують комплексної маркетингової інноваційної стратегії, важливою складовою якої є товарна стратегія. Цей вид стратегії регулює всі питання щодо обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства. Безперечно, наявність програми розвитку діяльності є для підприємства перевагою, проте слід пам'ятати, що розробка маркетингової інноваційної стратегії потребує кваліфікованого підходу, детального аналізу всіх характеристик підприємства та ринку, дотримання всіх правил формування й реалізації стратегії. Неправильно сформована стратегія не вирішить усіх проблем і завдань підприємства, призведе лише до безрезультатних витрат усіх видів ресурсів на її реалізацію. Вдало сформована товарна стратегія дасть змогу приймати

підприємству ефективні управлінські рішення у сфері маркетингу, які пов'язані з його розвитком у перспективі, адже це інструмент зростання підприємства, що дає змогу підтримувати потенційні можливості на високому рівні.

Застосування стратегічного підходу до формування товарної політики дасть змогу вітчизняним фармацевтичним підприємствам підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку, знизити рівень витрат, знайти резерви ефективного функціонування і, тим самим, забезпечити подальший розвиток.

У вдосконалення товарної стратегії ТОВ «Фарма Старт» повинні входити наступні напрямки: поліпшення якості виробленої продукції; розширення клієнтської бази та удосконалення технології виробництва товарів. Для ТОВ «Фарма Старт» найкраще використати стратегію товарної диференціації, яка передбачає виготовлення підприємством товарів, що відрізняються від товарів конкурентів. Перевагою такої стратегії є низька чутливість споживачів до цін на товари. Прихильність споживачів є захистом перед товарами-замінниками, з одного боку, і створює вихідні бар'єри для потенційних конкурентів, з іншого. Отже, розробка стратегії нового товару є необхідною для підтримки конкурентоспроможності ТОВ «Фарма Старт» на ринку лікарських засобів і повинна стати на підприємстві такою ж звичною справою, як пошук нових ринків і нових шляхів збуту товарів. Умовами проведення такої стратегії є: потенційна готовність споживачів до заміни старого на нове; наявність сильного підрозділу НДДКР; доступність до достатнього обсягу ресурсів.

Конкуренція на ринку лікарських засобів доволі велика, і можливість використовувати широку гаму інгредієнтів дає змогу кожному підприємству створювати свою композицію тобто експериментувати. Доволі активно розвивається напрямок виробництва лікарських засобів на травах. Це трохи тіснить деякі пігулки вітчизняного виробництва, але традиції, вподобання та ціна споживача сильніші інколи за будь-які маркетингові ходи – пігулки не перестають купувати.

З метою підвищення рентабельності та удосконалення товарної стратегії ТОВ «Фарма Старт» пропонується випуск нових лікарських засобів для шлунково-кишкового тракту «Гастидол». В зв'язку з вузьким товарним асортиментом підприємства, виробництво «Гастидолу» не тільки розширить його товарний асортимент, а й дасть змогу розширити товарні групи, які будуть спрямовані на лікування хвороб інших класів. «Гастидол» є новим препаратом на фармацевтичному ринку України. Його не виготовляють вітчизняні виробники. Іноземних аналогів з меламіном немає, хоча є інші лікарські засоби, спрямовані на лікування аналогічних класів хвороб. Але «Гастидол» має перевагу перед іншими аналогічними препаратами – він є натуральним рослинним препаратом.

Таким чином, конкуренція в цьому сегменті ринку відсутня, а це значить, що умови для розробки нового проекту з виробництва «Гастидолу» на ТОВ «Фарма Старт» є сприятливими. «Гастидол» пропонується виробляти у формі жувальних таблеток. Ця форма зручна для людей, які основну частину дня поводять на роботі. Таблетки називаються жувальними тому, що їх потрібно не ковтати цілком, а ретельно розжовувати для того, щоб наявні в них компоненти проявили свою дію.

При розжовуванні таблеток вони у вигляді кашки надходять у верхні відділи шлунково-кишкового тракту і покривають його стінки захисною плівкою. Одночасно «Гастидол» пригнічує вироблення кислого ферменту, що розщеплює білки (пепсину) та нейтралізує вільну соляну кислоту, яка входить до складу шлункового соку. На поверхні молекул «Гастидолу» адсорбуються токсичні речовини, які потім видаляються з організму природним способом. В цілому жувальні таблетки «Гастидол» надають сприятливий вплив на слизову оболонку всього верхнього відділу шлунково-кишкового тракту, знімають такі неприємні відчуття, як печія, болі в шлунку, стравоході та дванадцятипалій кишці, покривають слизову оболонку цих органів захисною плівкою і очищають від шкідливих речовин.

Список використаної літератури:

1. Заблодська І.В. Товарна політика підприємства: механізм формування: Монографія. / І.В.Заблодська – Луганськ: Вид-во СНУ ім.. В. Даля, 2006. – 240 с.

2. Клавдиева Е.В. Разработка товарной стратегии текстильного предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукции : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е.В. Клавдиева – М., 2003. – 160 с.

3. Хамініч С.Ю. Маркетингова товарна політика: Навчальний посібник / С.Ю.Хамініч – Д.: Наука і освіта, 2008. – 200 с.

Возруд Я.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Петрова І.Л., д.е.н., проф.

Шляхи удосконалення маркетингу міст

В публікації представлено цілі та окремі шляхи удосконалення маркетингу міст.

Конкуренція між містами була завжди – це є наслідком глобалізації, вона постійно існує на міжнародному, національному та регіональному рівнях. В результаті цього і виникла потреба в маркетингу міст.

Міський маркетинг – це стратегічне просування міського району або міста з метою сприяння його розвитку. Міськи й маркетинг активно використовується для залучення інвестицій, заохочення туризму, збільшення в'їздної міграції, зміни зовнішнього середовища.

Сьогодні, більш ніж будь-коли, місцеві громади повинні мати реалістичну і добре структуровану маркетингову стратегію і, в рамках цієї стратегії, повинні ефективно управляти «брендінгом» своєї території, якщо вони прагнуть бути конкурентоспроможними за умов світової глобалізації. Маркетинг є необхідною і важливою частиною усіх зусиль в сфері розвитку місцевої економіки.

Прямими цілями маркетингу територій є:

активна участь території у реалізації регіональних, державних, міжнародних програм;

залучення інвестицій в розвиток території;

залучення замовників та покупців на продукцію та послуги, які були вироблені містом;

формування і поліпшення іміджу території, її престижу, ділової та соціальної конкурентоспроможності.

Важливою специфічною рисою міського маркетингу є створення нових пам'яток, будівель і споруд. Розвиток міст як затребуваного продукту призводить до конкуренції між ними за інвестиції та державне фінансування. Це часто виражається в спробах міст проводити різні культурні чи спортивні заходи.

Особливо актуальним є залучення додаткового притоку капіталу від інвесторів, туристів, тощо. Важливим є те, що в так званому розкручуванні регіону повинні брати участь не тільки держава, а і прості мешканці, підприємці, бізнесмени. Адже їм самим це є вигідним.

У світі існує безліч прикладів вдалого міського маркетингу, таких як Венеція, Рим, Лондон та багато інших. Також варте уваги одне з найдавніших міст Київської Русі – Переяслав-Хмельницький – «Місто музей», яке знаходиться в Київській області. В ньому функціонує понад 25 музеїв, де зібрано 166 тис. експонатів, в тому числі і етнографічний музей народної архітектури та побуту Середнього Придніпров'я (під відкритим небом).

Загалом зробити місто привабливим без залучення великих коштів, достатньо реально. Потрібно розробити комплексну програму розвитку, встановити принципи функціонування, сформувати інфраструктуру, виявити конкурентні якості (фактори привабливості), забезпечити дружелюбність, соціальний оптимізм населення і професіоналізм працівників, а потім привселюдно оголосити по телебаченню, радіо, в газетах і через Інтернет : «Ми – хороші, у нас все чудово, приїжджайте до нас!», тобто попрацювати вже над іміджем, комунікаціями.

Особливо зацікавлений в цьому середній бізнес, власники ресторанів, кафе, готелів, адже в довгостроковій перспективі це прямий притік капіталу в їхні руки, оскільки купити їхній товар чи скористатись їхніми послугами зможе все більша кількість людей. Отже,

зробивши невеликий вклад в ім'я міста, можна отримати набагато більше вигоди для його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Визгалов Д. В. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.

2. Энциклопедия маркеинга [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm (Переглянуто 06.11.2014)

3. Академик [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/24875 (Переглянуто 06.11.2014)

Гондурак В.Ф.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Інноваційний менеджмент як інструмент розвитку промислових підприємств

У XXI столітті менеджмент набуває особливих креативних форм і є визначальним чинником розвитку всіх сфер продуктивної людської діяльності. Як переконує світова та українська практика, вміле використання всього потенціалу підприємства, раціональна організація та управління ним відіграють вирішальну роль, особливо в кризових умовах.

Сьогодні більшість українських підприємств усвідомила, що необхідні інноваційні, принципово нові методи управління персоналом та організацією в цілому. Інновації необхідні в організаційній, виробничій, фінансовій, науковій сферах, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат.На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг.

Пошук ефективних організаційних форм управління нововведеннями, створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі розробки й впровадження нововведень вимагають підвищення уваги до інноваційного менеджменту як сукупності організаційно-економічних методів та форм управління у різних ланках і насамперед на рівні первинної ланки – підприємства. Саме тому в сучасних умовах розвитку економіки і суспільства в цілому є доцільним поглиблене дослідження і вивчення інноваційного менеджменту, а саме його теоретичних аспектів, виявлення проблем і перспектив його розвитку в нашій країні.

Об'єкт дослідження – сучасний інноваційний менеджмент сучасних підприємств.

Предмет дослідження – перспективні напрями, особливості впровадження інноваційного менеджменту на сучасних підприємствах.

Метою роботи є вивчення перспективних напрямків та особливостей розвитку інноваційного менеджменту сучасних підприємств, зокрема – вітчизняних.

Завданнями дослідження зумовленими метою роботи стали:

- розкрити сутність та функції сучасного інноваційного менеджменту;
- дослідити роль інноваційного менеджменту для вітчизняних підприємств у теперішній час;
- розглянути проблеми та перспективи використання сучасних управлінських технологій на підприємствах України.

Серед дослідників менеджменту інновацій та його перспективних напрямків є: З.Абасов І. Балабанова, С. Валдайцев, П. Завлін, С.Ілляшенко, Г.Ковальов, Н. Краснокутська, О. Мармиза, Р.Фатхутдинов, Д. Червоньов, А.Шегда та ін.

Кризові явища у світовій економіці актуалізують питання пошуку шляхів виживання і розвитку як на рівні національних економік, так і на рівні окремих підприємств. У більшості випадків пошук ведеться в руслі концепції інноваційного розвитку, тобто мова йде про вибір раціональних шляхів його реалізації та інтенсифікації.

Проблема інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку особливо гостро постає перед вітчизняними промисловими підприємствами, які втрачають ринкові позиції і тримаються на ринку в значній своїй частині за рахунок реалізації стратегії вичерпання можливостей, у т. ч. використання дешевої робочої сили, практичного призупинення оновлення

виробничих потужностей і особливо техніки та обладнання, що використовується для проведення досліджень у галузі розроблення інноваційної продукції, косметичної (у кращому разі) модернізації продукції тощо.

Серед вітчизняних підприємств найпопулярнішою управлінською технологією є бюджетування, в той час як у світі – стратегічне планування. Для впровадження інноваційних для України управлінських технологій на підприємствах поки що створено недостатньо передумов. Загальний рівень застосування управлінських технологій на українських підприємствах є низький.

На прикладі окремих технологій досліджено рівень популярності управлінських технологій серед вітчизняних підприємств. Підтверджено гіпотезу про те, що на українських підприємствах існує недооцінка важливості використання сучасних управлінських технологій як інструменту забезпечення конкурентних переваг, що призводить до недостатньо широкого використання їх у практиці підприємств.

Вивчення галузевої приналежності підприємств дозволяє говорити про можливість використання управлінських технологій підприємствами різних галузей економіки України незалежно від їх розмірів.

Провівши дослідження, ми дійшли висновку, що більшість вітчизняних підприємств використовують лише окремі інструменти найпопулярніших у світі управлінських технологій, причому рівень підготовки менеджменту і персоналу таких підприємств з питань застосування управлінських технологій є доволі низьким, і це позначається на результатах управління.

Вивчення та аналіз практики використання управлінських технологій на вітчизняних підприємствах дозволили сформулювати переваги, які надає їх застосування. Поряд із перевагами, існує і ряд проблем, пов'язаних з впровадженням і використанням управлінських технологій. Усунення цих проблем буде сприяти їх поширенню на українських підприємствах.

В результаті дослідження були визначені напрямки активізації впровадження управлінських технологій на вітчизняних підприємствах, що є нагальною необхідністю у сучасних умовах.

Таким чином, можна сказати, що інноваційний менеджмент на сучасному етапі розвитку економіки України має дуже важливе значення, але і ряд недоліків, тому головним завданням є подолання проблем і виявлення та реалізація перспектив. Для цього необхідно і на майбутнє досліджувати перспективні напрями та шляхи розвитку інноваційного менеджменту сучасних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 52–59.

2. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : монография / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса : Печатный дом, Фаворит. – 2011. – 598 с.

3. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н.С. Ілляшенко. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 192 с.

4. Шипуліна Ю. С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128-140.

Грегірчак В.М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Стратегічне управління інноваційними процесами лісомисливських господарств

У роботі розкрито циклічний характер зростання стратегічних можливостей підприємства, яке розвивається інноваційним шляхом; запропонована принципова схема формування ринково-орієнтованої інноваційної стратегії лісомисливського підприємства, визначено фактори, що впливають на процес її формування.

Сучасна економіка характеризується різким загостренням конкуренції товаровиробників, що викликано процесами глобалізації, свободою переливу капіталів і трудових ресурсів, зростанням диверсифікації споживацьких запитів, скороченням життєвого циклу товарів, різким посиленням ролі факторів НТП у забезпеченні економічного зростання як окремих підприємств, так і національних економік у цілому.

В цих умовах успіху на ринку досягають, насамперед, ті підприємства, регіони чи країни, які здатні оперативно і ефективно приводити у відповідність внутрішні можливості розвитку зовнішнім, що генеруються макро- і мікросередовищем. Це передбачає оцінку внутрішніх можливостей (стратегічного потенціалу) господарюючого суб'єкта і зіставлення їх з зовнішніми можливостями і загрозами, які визначають умови діяльності на конкретних товарних ринках. Як свідчить весь світовий досвід, основними засобами досягнення зазначеної відповідності внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім є інновації. Саме вони є природним засобом адаптації до змін середовища господарювання, забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку. Для України інновації й інноваційний розвиток є рушійною силою, яка здатна забезпечити її економічну незалежність і подолання розриву з розвинутими державами на основі принципу "обганяти не доганяючи". Тобто, не слідуючи буквально по шляху, який інші вже пройшли, завоювавши при цьому міцні позиції на світовому ринку, а йти, безсумнівно, у руслі світового розвитку, але своїм шляхом, вишукуючи і реалізуючи свої потенційні переваги, займаючи провідні позиції в тих галузях діяльності, де для цього є необхідні і достатні умови. Це є справедливим як для національної економіки в цілому, так і для окремих підприємств і установ. В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання.

Розширене відтворення інноваційного процесу в усіх сферах багатогранної діяльності підприємства, раціональне залучення інноваційного потенціалу з метою забезпечення конкурентоспроможності потребує формування механізму стратегічного інноваційного розвитку, використання якого на противагу стихійному інтуїтивному пошуку напрямів інноваційного розвитку дозволить не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а і надасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Метою роботи є дослідження особливостей стратегічного управління інноваційними процесами на підприємстві.

Питанням теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління інноваційним

розвитком присвячені наукові розробки відомих українських учених: В.О. Василенко [1], К.Ю. Вергал [2], С.М. Ілляшенко [3] та ін.

В структурі підприємства механізм стратегічного інноваційного розвитку виступає динамічною інтегрованою системою взаємозалежних компонентів та елементів, які визначають напрямок ефективного розвитку організації на основі активізації інноваційної діяльності. Вимогою щодо формування механізму стратегії інноваційного розвитку з боку системного підходу є визначення кожного елементу системи в його зв'язку і взаємодії з іншими, виявлення впливу та властивостей її складових, визначення оптимального режиму функціонування. Досліджуючи процес формування структури механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємства в узгодженні з етапами інноваційної стратегії, слід відзначити його спрямованість на реалізацію таких основних завдань: обґрунтування бази для інноваційного росту підприємства, забезпечення неперервності впровадження інноваційних змін та їх підтримка всередині підприємства (організаційна, технічна, фінансова тощо), контроль та аналіз доцільності впроваджених інновацій у зв'язку зі зміною рівня конкурентоспроможності підприємства.

Підприємство, яке зробило опору на інновації, змушене удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру збутової мережі і систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку. Одночасно з цим відбувається перебудова організаційних структур управління, здобувають досвід його робітники, фахівці і керівники, налагоджується система зв'язків з економічними контрагентами, створюється і зміцняється імідж і т. п., тобто зростає його потенціал інноваційного розвитку. На цій основі розширюються його адаптаційні можливості до змін ринкового середовища. А це надає змогу реалізувати нові ринкові можливості, проникнути в нові сфери діяльності, які раніше для нього були недоступними. Кожна наступна успішно реалізована інновація розширює можливості підприємства-інноватора.

У даній роботі було:розкрито циклічний характер зростання стратегічних можливостей підприємства, яке розвивається інноваційним шляхом;запропонована принципова схема формування ринково-орієнтованої інноваційної стратегії підприємства, визначено фактори, що впливають на процес формування;розроблено підхід до стратегічного управління інноваційною діяльністю на підприємстві, який послідовно включає три рівня узагальнення: корпоративний, бізнес-рівень, товарний рівень. Визначено порядок взаємодії рівнів управління, а також методичні інструменти управління на кожному з рівнів;досліджена еволюція підходів до стратегічного управління ринковою діяльністю підприємства, розкрито переваги побудови системи управління відповідно до концепції маркетингу інновацій;уточнено зміст інноваційної стратегії розвитку підприємства на засадах маркетингу інновацій.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на деталізацію і формалізацію процедур управління інноваційною діяльністю підприємств відповідно до концепції маркетингу інновацій.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматко: за ред. В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

2. Вергал К. Ю. Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К. Ю. Вергал // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 162–164.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД „Університетська книга"; К.: Видавничий дім „Княгиня Ольга", 2005. – 324 с.

4. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 728 с.

Іванова І.Е.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Оптимізація стратегії закупівель вітчизняного дистрібютора в ланцюгу поставок

В даній роботі досліджуються основні аспекти формування стратегії закупівель. Розкрито методологічний інструментарій оптимізації стратегії закупівель групування продукції підприємства. Визначено аспекти ефективності стратегії управління запасами на прикладі вітчизняного дистриб'юторського підприємства.

Одним з головних функцій, без яких неможливо обійтися в діяльності підприємства, є закупівлі. Зокрема, дотримання ефективної стратегії закупівель дозволяє забезпечити рентабельність комерційних операцій, зменшити час здійснення процесу закупівель, своєчасність реагування на зменшення або збільшення споживчого попиту на товари підприємства, тощо. Таким чином, у період високої конкуренції оптимальна стратегія закупівель виступає як ефективний метод в конкурентній боротьбі, отже вона є критично важливим фактором.

Логістику закупівель, часто позначають як «логістика на «вході» і пов'язують з придбанням товарів у зовнішніх постачальників. У сфері торгівлі широко використовується термін купівлі, оскільки підприємство торгівлі, як в даному випадку, лише перепродає вже готових товар, а не споживає матеріали з недостатнім ступенем готовності. Головною метою підприємства виступає підтримка торгівлі шляхом закупівель з якнайменшими сукупними витратами.

На практиці управління закупівлями часто розглядається як автономна функція основним завданням якої є формування вхідних потоків матеріальних ресурсів. Однак слід зауважити, що в умовах динамічного ринкового середовища такий підхід не враховує зміни попиту на продукт за період виробничо-комерційного циклу. Це призводить у випадку стрімкого зростання попиту до необхідності позапланових поставок і вимагає наявності гнучких постачальників та залучення додаткових(найчастіше кредитних) фінансових ресурсів. У випадку зниження попиту маємо сповільнення руху капіталу через замороження його частини в запасах та зростання витрат на утримання запасів готової продукції. А у випадку короткого терміну зберігання продукту прямі втрати пов'язані з його псуванням. Для уникнення таких ситуацій пропонується контролінговий механізм управління закупівлями який синхронізує процеси реалізації закупівель з процесами управління запасами готової продукції.

Об'єктом дослідження виступає діяльність одного з найбільших в Україні національних дистриб'юторів з мультіпродуктовим портфелем, в який входять більше 20 тисяч найменувань ІТ, цифрової, побутової техніки, споживчої електроніки і мобільної телефонії компанії ТОВ «Юг-Кон».

Предметом дослідження є складові стратегій закупівель та управління запасами на вітчизняному дистриб'юторському підприємстві.

Метою роботи є аналіз головних чинників впливу на процеси стратегічного планування закупівель та управління запасами, та оптимізація цих стратегій відповідно до асортиментних груп продукції підприємства.

Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких задач:

- розкрити сутність стратегії закупівель та розглянути фактори впливу залежно від профілю фірми;
- узагальнити успішний зарубіжний досвід країн та встановити сучасні підходи до оптимізації функціональних стратегій;
- розглянути місце стратегії закупівель в загальній стратегії управління підприємством.
- розробити пропозиції щодо оптимізації стратегії управління закупівель на прикладі дистриб'юторського підприємства.

Інформаційна база дослідження. Питанням стратегії закупівель присвячено праці вітчизняних і зарубіжних фахівців. Аналіз організації управління логістикою в роздрібній торгівельній мережі досліджувалися як в зарубіжній практиці Джеймсом С. Джонсоном, Дональдом Ф. Вудом, Деніелом Л. Вордлоу, Полем Р. Мерфі, Д. Ретліфом, У. Налті, К. Ю. Ковалевим, С. А. Уваровим, П. Є. Щегловим, Д. А. Івановим, та інші. Певні роботи були написані і вітчизняними науковцями. Такими як Є. В. Крикавським, О.М. Сумцьом та іншими. Інформаційною базою дослідження стали наукові праці зазначених науковців, а також використовувалися як нормативно-правові документи, статистичні дані, інтернет-джерела.

Методологія дослідження. Для аналізу та оптимізації стратегії закупівель вітчизняного дистриб'ютора в ланцюгу поставок використовували загальнонаукові методи спостереження, аналізу та синтезу, та конкретно наукові методи аналізу, а саме ABC та XYZ аналіз.

На першому етапі досліджували існуючі стратегії закупівель та управління запасами вітчизняних дистриб'юторів в ланцюгу поставок. Встановлено, що в більшості випадків ці стратегії формуються відокремлено. Визначено місце і роль функціональних стратегій закупівель та управління запасами в дистрибюторских компаніях. Проаналізовано сучасні підходи до оптимізації функціональних стратегії підприємств. Досліджено приклади успішної практики оптимізації функціональних логістичних стратегій. Другим етапом дослідження став аналіз наявної стратегії закупівель та оцінка ефективності її реалізації. Визначено роль функціональних логістичних стратегій в організаційно механізмі управління підприємством. На завершальному етапі здійснено алгоритмізацію процесів оптимізації стратегії закупівель з урахуванням параметрів стратегії управління запасами. Сформовано методику та інструментарій оптимізації стратегії закупівель, що ґрунтується на використанні методів ABC та XYZ аналізу. Здійснено оцінку ефективності сформованої стратегії закупівель в умовах фіксованих та варіативних цін.

Практична значущість результатів дослідження. В результаті проведених досліджень, було зроблено наступні висновки: будь-яке підприємство має систему управління запасами. Розглянуто приклади систем управління запасами в різних країнах світу. Система управління запасами на кожному підприємстві відрізняється в залежності від ряду факторів, та чинників. Був зроблений аналіз ефективності стратегії управління запасами досліджуваного підприємства. За допомогою використання ABCXYZ аналізу було розроблено методи оптимізації управління запасами для національного дистриб'юторського підприємства. Внаслідок чого була розроблена та запропонована стратегія закупівель для досліджуваного підприємства, яку синхронізовано з процесами реалізації стратегії управління запасами.

Список використаних джерел:

1. Волгін В. В. Склад. Організація і управління: Практичний посібник. – 4-е видання, перераб. і додатк. – М.: Видавничо-торгова корпорація "Дашков і Ко", 2002. р

2. Є. В. Леонтьєва Матеріальна відповідальність – М.: Інформаційно-видавничий дім "Філін", 1997.

3. Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Деніел Л. Вордлоу, Поль Р. Мерфі, Д. Ретліф, У. Налті / Пер. з англ. – 7-е вид. – М.: Изд. дім "Вільямс", 2002. – 624 с.

4. Бойко Н. І. Логістичний менеджмент торгівеьного підприємства (на прикладі мережі супермакетів "Сільпо") – Львівська комерційна академія

5. Гаджинский А. М. Логістика: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – 9-е вид.

6. Іванов Д.А. Логістика Стратегічна кооперація. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.
7. Іванов Д.А. Стратегіна кооперація – М: Вершина
8. Ковальов К.Ю., УВАН С.А., Щеглов П.Є. Логістика в роздрібній торгівлі: як побудувати ефективну мережу. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.
9. Крікавській Є.В. Логістика: Навч. посібник. – Львів: Вид-во Держ. университета "Львівська політехніка", 1999. – 264 с.
10. Сівохіна Н. П., Родіонов В. Б., Горбунов Н. М. Логістика: Учеб. посібник. – М.: ООО "Видавництво АСТ", ЗАТ "РІК Русанова", 2000.

Карапетян А.О.
викладач кафедри іноземної мови та спеціальної мовної підготовки
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Маркетинг освітніх послуг як інструмент державного стимулювання позабюджетного фінансування ВНЗ

Автором запропоновано ефективні інструменти для розробки успішних маркетингових стратегій вищих навчальних закладів з метою стимулювання позабюджетного фінансування останніх.

Кризові умови функціонування національної системи вищої освіти ставлять перед державою принципово нове завдання, а саме, розробку та вдосконалення механізмів державної підтримки самофінансування ВНЗ. Використовуючи такі інструменти, як розширення фінансової, адміністративної та організаційної автономії ВНЗ, стимулювання запровадження системи повної собівартості ВНЗ, стимулювання позабюджетного фінансування, держава сприяти перетворення ВНЗ на підприємницькі структури.

Активна участь держави в розробці маркетингової політики є одним з засобів стимулювання позабюджетного фінансування.

Необхідно детальніше зупинитися на понятті маркетингу послуг ВНЗ. Оскільки продукт ВНЗ має всі характеристики послуг, його маркетинг доцільно розглядати в контексті маркетингу послуг. Поряд з традиційними «4р» - продукт, ціна, люди і просування (англ.: product, price, people, promotion), маркетинг послуг дозволяє включати такі стратегії: P (placement) розміщення, P (partnership) партнерство, P (place) місце. Додаткові «р» здатні забезпечити більш глибоке розуміння продуктів вищої освіти та надати ефективні інструменти для розробки успішних маркетингових стратегій. Необхідно також враховувати ефект «синергії» при комплексному використанні всіх стратегій. Зупинимось на кожній з стратегій окремо:

1) «Продукт» - ця стратегія повинна бути розглянутою з двох різних точок зору, а саме:

- Продукт - це освітня послуга, а клієнт – це студент;
- Продукт - це студент, який поставляється на ринок праці.

В першому випадку студент є клієнтом, і ВНЗ намагатиметься враховувати та задовольняти вимоги студентів. Тому, розробляючи маркетинговий план, ВНЗ повинні використовувати ті конкурентні переваги, які зможуть підвищити імідж продукту з точки зору студентів. В другому випадку, коли ми вважаємо ринок праці клієнтом ВНЗ, університети фокусуватимуться в меншій мірі на потребах студентів і в більшій – на тих факторах, які є ключовими для успішного працевлаштування.

2) «Ціна» є важливим елементом маркетинг-міксу. В сучасній практиці встановлення вартості освітніх послуг досить суворо регулюється державо. Згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України від 27.10.1997 р. №383/239/131 «Про затвердження порядку надання платних послуг державними навчальними закладами», встановлення вартості платної послуги здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням [1].

На нашу думку, в умовах ринку освітніх послуг університетам має бути надано право самім встановлювати ціни на освітні послуги. Це надасть їм можливість, аналізуючи собівартість навчання студентів, норму прибутку, рівень інфляції, етап життєвого циклу освітньої послуги, рівень конкуренції, державне регулювання цін, маркетингову стратегію [2], встановлювати оптимальну ринкову ціну освітньої послуги.

3) «Розміщення» також може бути розглянуто з двох точок зору: якщо продуктом виступає освітня послуга, то стратегія ВНЗ повинна бути спрямована на знаходження найбільш ефективних шляхів надання знань студентам. Якщо продуктом виступає випускник, то стратегія розміщення має бути спрямована на розробку шляхів просунення випускників на ринок праці. В першому випадку значущу роль грає використання найбільш сучасних технологій в навчання, у другому – взаємодія з сектором економіки.

4) «Люди» є ключовим елементом освітніх послуг. Як адміністративний, так і викладацький склад є важливими для залучення студентів, фінансування, наданні якісних послуг. стратегія «люди» здійснює значний вплив на такі стратегії, як «продукт», «ціна», «просування». Якщо ВНЗ здатен оприлюднювати видатні здобутки професорсько-викладацького складу, він отримує вигоди у вигляді більш якісних освітніх послуг, підвищення іміджу ВНЗ, користь для студентів та суспільства.

5) «Просування» складається з ряду дій, які стимулюють інтерес до послуги [6, с. 47]. Просування передбачає підвищення упізнавання ім'я університету, забезпечення доступу до навчального закладу. Прикладами методів просування можуть стати привертання уваги до видатних людей, пов'язаних з навчальним закладом, співпраця з крупними компаніями, тощо.

6) «Позиціювання» є нішею на ринку, яку тримає ВНЗ. Р. Л'юіс створив список питань, які можуть бути корисними при розробці стратегії позиціювання, а саме: Чи надає стратегія уяву про те, що ВНЗ собою уявляє? Чи створює вона ментальний образ? Чи показує вона, як даний ВНЗ відрізняється від конкурентів? Чи спрямована вона на якусь конкретну нішу? Передбачає вона вигоди для цільового ринку, на який вона спрямована?..[5, с.287].

7) «Партнерство» - це взаємодія двох або більше організацій, які надають взаємодоповнюючі послуги, об'єднують свої ресурси та маркетингові стратегії [4, с.16]. Партнерства можуть включати угоди між ВНЗ I-II та III-IV рівнів акредитації.

8) Створення «пакетів» передбачає купівлю декількох послуг за єдиною ціною. Такі пакети можуть, наприклад, включати надання студентам можливості проходити практику на підприємстві.

Однак, необхідно підкреслити важливість контролюючої функції держави щодо відстеження відповідності послуг, які надають ВНЗ ствердженнями, задекларованими в маркетинговій стратегії.

Вважаємо доцільним передання функцій контролю якості маркетингових стратегій ВНЗ Національному агентству з забезпечення якості освіти.

Таким чином, активна участь держави в розробці маркетингової політикисприятиме перетворенню ВНЗ на підприємницькі структури. Це дозволить ВНЗ здійснити перехід від минулої системи, коли держава здійснювала повне фінансування системи вищої освіти, до нової системи функціонування вузів на ринкових засадах.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України №383/239/131 від 27.10.1997 р. "Про затвердження порядку надання платних послуг державними навчальними закладами" [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG2400.html

2. Оболенська Т.Є. Освітні послуги в Україні//Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. Вип. 8. – К.: КНЕУ. – 2000. – С.220–226

3. Economic Planning Group. Tourism is Your Business: Marketing Management. Canada, Maclean Hunter, 1990

4. Lewis, R. & Chambers, R. (1989). Marketing Leadership in Hospitality: Foundations and Practices. New York: Van Nostrand Reinhold

5. Rudd D., Mills R. Expanding Marketing Principles For The Sale Of Higher Education / Contemporary Issues in Education Research, V.3, No.2, 2008, C.41-52

Коченко О.М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г.

Використання технологій інноваційного менеджменту на ринку нерухомості

Розглянуто сучасні ринкові технології інноваційного менеджменту і на конкретному прикладі запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності будівельної компанії.

Актуальність теми полягає в необхідності використання інноваційних рішень в управлінській діяльності будівельних компаній з метою розширення клієнтської бази.

Предметом дослідження є генерування ідей та застосування технологій інноваційного менеджменту для їх впровадження.

Мета – збільшити кількість клієнтів будівельних компаній за рахунок використання сучасних технологій інноваційного менеджменту.

Інформаційною базою дослідження є роботи таких авторів як Баторина А., Лєбєдєва Т., Зозульов О., Власенко О., Поліщук Т. Зокрема Шульгіна Л. досліджувала брендинг на ринку нерухомості.

Методи дослідження: аналізу та синтезу, порівняння й узагальнення, термінологічний.

Практична цінність дослідження полягає в збільшенні прибутку підприємств від реалізованих об'єктів нерухомості з однієї сторони та можливості придбати доступне житло більшій кількості покупців з іншої.

Найбільш поширеними технологіями інноваційного менеджменту на підприємстві слід вважати: інжиніринг, реінжиніринг, бенчмаркінг, бренд-стратегія, цінові технології, фронтування ринку, мерджер. Більшість з них сьогодні використовується і будівельними компаніями з метою підвищення конкурентоздатності на ринку нерухомості. Зокрема, за допомогою бенчмаркінгу можливе залучення передового досвіду конкурентів для використання його в роботі, своїй інноваційній політиці, системі інноваційного менеджменту. Фронтування ринку підприємством полягає в проведенні заходів щодо захоплення фірмою ринку, на якому діють конкуруючі підприємства, а завдяки ціновим технологіям забезпечується формування механізму впливу цін на реалізацію інновації на даному ринку. На сучасному етапі оператори ринку нерухомості все частіше використовують технології інжинірингу, реінжинірингу та мерджеру. Інноваційний інжиніринг означає комплекс робіт і послуг зі створення нового проекту, пов'язаного з продукуванням, реалізацією, просуванням і дифузією інновації, з отриманням найбільшого ефекту від інвестицій. Інноваційний реінжиніринг – це радикальне перепроектування бізнесу, ділових процесів для досягнення стрибкоподібного зростання показників – вартості, якості, сервісу, динаміки бізнесу. А технологія мерджеру досягає ще більших масштабів за рахунок поглинання фірми більш сильною компанією. Як технологія інноваційного менеджменту на ринку нерухомості бренд-стратегія є формою управління процесом реалізації нових продуктів і послуг на основі використання конкурентного символічного капіталу фірми – брендів його інновацій [1]. Розглянемо використання деяких інноваційних технологій на практиці.

Сьогодні ринок нерухомості в Україні, і, зокрема, в столиці, насичений значною кількістю пропозицій комфортного житла, яке, в той же час, є недоступним для більшості бажаючих його придбати. Проблема полягає в тому, що більшість будівельних компаній пропонують квартири від 40 кв. м , а реальні ціни на них перевищують суму 0,5 млн. грн. [2]. Вирішенням цього

питання може стати виведення на ринок інноваційного продукту шляхом впровадження технології інжинірингу. Тобто будівельній компанії пропонується реалізація нового проекту по продажу квартир площею 20-25 кв. м з екологічних матеріалів вітчизняного виробництва. Ключовим інструментом підприємства при просуванні нового товару на ринок має бути встановлення нижчої у порівнянні з конкурентами ціни за 1 кв. м житлової площі за рахунок зниження собівартості та з метою швидкої реалізації інноваційного продукту. Розробка та просування товару виявляється у формуванні та реалізації бренд-стратегії інновації, тобто даний проект слід позиціонувати як пропозиція доступних міні-квартир у Києві. Відповідно найбільш доцільною назвою проекту може бути «Київ-Доступний», а місією – «Даруємо можливість молодим сім'ям мати власне помешкання в столиці», що сприятиме розширенню кола споживачів. Методами просування товарного бренду будуть: рекламна кампанія на біл-бордах та в метро.

Отже, сучасні технології інноваційного менеджменту можна вдало використати для реалізації та просування нового проекту на ринку нерухомості з метою зростання економічної ефективності будівельних компаній та задоволення потреб споживачів.

Список використаної літератури:

1. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. / Режим доступу: http://www.twirpx.com/file/139786/

2. Столичная недвижимость информационно-аналитический портал [Електронний ресурс]. / Режим доступу: http://100realty.ua/analytics

Крутьков Д.Є.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів підприємства

В роботі досліджуються основні аспекти реалізації технологій реінжинірингу логістичних бізнес-процесів. Розкрито основні переваги реінжинірингу перед класичною раціоналізацією бізнес-процесів підприємства. Зазначено аспекти ефективності впровадження технологій реінжинірингу в практику діяльності вітчизняних логістичних компаній.

В сучасній економіці рушійною силою інноваційних перетворень на підприємствах все частіше виступає реінжиніринг бізнес-процесів, який створює усі необхідні передумови для підвищення ефективності управління шляхом всеохоплюючого та постійного застосування інноваційних технологій менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій. Реалізація процесу реінжинірингу забезпечується завдяки змінам коротко- і довгострокової поведінки підприємств у ринковому середовищі, а також шляхом зміни взаємодії у підсистемі «підприємство-зовнішнє середовище». Даний механізм актуальний для будь-якої сфери функціонування підприємства, але останнім часом починає використовуватись у сфері логістичної діяльності. Перевагою використання реінжинірингу логістичних бізнес-процесів, є можливість їхнього самовдосконалення та розвитку, адже реінжиніринг – це завжди інноваційний процес, здатний радикально підвищити ефективність управління бізнес-процесами.

Характерною особливістю перепроектування бізнес-процесів на підприємстві є саме реінжиніринг бізнес-процесів (РБП). Потрібно відмітити, що цей процес дуже складний і йому притаманні економічні ризики. За останні роки не всі проекти реінжинірингу бізнес-процесів, які реалізовувалися у світі, мали економічну ефективність. Статистика свідчить, що із 100% реалізованих проектів РБП лише 20 мали шанс на успіх, і це все пов'язано з високим ступенем ризику при проведенні РБП на виробництві. Але треба зазначити, що при правильному проведенні реінжинірингу та комплексному підході до економічного інструментарію його проведення та жорстким контролем за реалізацією РБП можна зменшити економічний ризик проведення РБП.

Об'єктом дослідження є бізнес-процеси логістичної діяльності підприємства. Поняття «бізнес-процес» є багатозначним і на сучасному етапі не існує єдино прийнятого його визначення. Під бізнес-процесом у широкому значенні будемо розуміти структуровану послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації і результату, тобто певний системно-замкнений процес. Бізнес-процес є комплекс бізнес-операцій, певну кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту (клієнт – необов'язково зовнішній стосовно підприємства споживач, це може бути підрозділ організації або конкретний працівник). Призначення кожного бізнес-процесу полягає в тому, аби запропонувати клієнтові продукцію, що задовольняє його за вартістю, довговічністю, сервісом та якістю.

Предметом дослідження є реінжиніринг логістичних бізнес-процесів підприємства ТОВ «Сеал».

Мета роботи полягає в дослідженні реінжинірингу логістичних бізнес-процесів та розробка пропозицій щодо їх удосконалення

Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких **задач**:

- розкрити сутність реінжинірингу логістичних бізнес-процесів та розглянути фактори впливу на його реалізацію;
- узагальнити зарубіжний досвід країн з впровадження РБП та встановити відмінності між традиційним удосконаленням і реінжинірингом логістичних бізнес-процесів підприємства;
- розробити пропозиції щодо розвитку логістичних бізнес-процесів і систем на реінжинірингових засадах.

Питанням РБП присвячено праці вітчизняних ізарубіжних вчених – Кравченко Б.Ф., Кравченко Е.Ф. та Забелин П.В., Кутелев П.В.,Ойхман Е.Г., Попов Е.В., М. Робсон, Ф. Уллах, Таранюк Л.М., Хаммер М., Чампи Дж.,Яковенко С.І., Фан Ло, РаджибСалахУдінн іАламШеріфул, РаджешТіман. Дослідженню взаємодії реінжинірингу талогістики присвячено праці таких науковців якАмітан В.Н., Крикавський Є.В., Ларіна Р.Р., Солодка О.В. та ін.[1-7].

Для ідентифікації та аналізу інжинірингу логістичних бізнес-процесів використовували загальнонаукові методи спостереження, аналізу та синтезу. Для формування моделі інжинірингу бізнес-процесів використовували методи системного підходу та формалізації.

В результаті здійснених досліджень також можна зробити висновки, що застосуванняреінжинірингу у логістичних бізнес-процесах також дасть змогу: знизити собівартість продукції за рахунок ефективності управління; мінімізувати час реакції підприємства для забезпечення швидкого оброблення замовлень клієнтів і швидкого розроблення нової продукції; уніфікувати операції ділового циклу; ефективно використовувати як складні системи класу MRP/ERP, так і простіші системи автоматизації управління підприємством; ефективніше виявляти та задовольняти потреби споживачів, а саме – переглянути процеси виконання замовлень з метою покращення показників системи обслуговування, а також розробити систему обслуговування по процесах створення доданої вартості для споживачів.

Список використаних джерел:

1. Кравченко Б.Ф. Организационный инжиниринг [Текст] : учеб. пособие для вузов /В.Ф. Кравченко, Е.Ф. Кравченко, П.В. Забелин. – М. : [б. и.], 1999. – 253 с.

2. Кутелев П.В. Технология реинжиниринга бизнеса [Текст] : учебно-практ. пособие /П.В. Кутелев, И.В. Мишурова. – М. : ИКЦ «МарТ», 2003. – 176 с.

3. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии [Текст] / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 334 с.

4. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Текст] :монография / М. Робсон, Ф. Уллах; Пер.с англ. Л.Е. Долгова; Ред. пер. Н.Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ ; М. : Аудит, 1990. – 222 с.

5. Таранюк Л.М. Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства /Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2009. − № 4, Т. 1. − С. 97-104.

6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации [Текст] : манифест революции в бизнесе : Пер. сангл. / М. Хаммер, Дж. Чампи Дж. – М. : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 287 с.

7. Яковенко С.І. Реінжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9(39).– С. 118-130.

Лапада М.Х.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ушакова Н.М., кандидат економічних наук, професор

Шляхи розвитку партнерських відносин із роботодавцями

В даній роботі досліджуються проблеми працевлаштування студентів вищих навчальних закладів.

Актуальність теми дослідження. В сучасних ринкових умовах потреби населення щодо вищої освіти зростають, і це викликає підвищення рівня соціальної відповідальності ВНЗ за підготовку і майбутнє працевлаштування випускників. Саме випускники, їх вдала кар'єра приносять суспільне визнання ВНЗ, його високий рейтинг серед інших вищих навчальних закладів [1, с.4].

За оцінками роботодавців і випускників, кращим свідченням ефективності діяльності університету є практична цінність і відповідність освітніх послуг ринку праці. Роботодавці дійсно відчувають необхідність у прикладному знанні. Водночас університети мають звертати увагу й на теоретичну підготовку, показники наукової діяльності, вплив вищої освіти на суспільне життя, на формування громадянської позиції молодої людини. Роботодавці до недоліків вищої освіти відносять відсутність у викладачів практичного досвіду, доступу до новинок ринку в окремих сферах, формальний підхід до проходження практики студентами, застаріле обладнання в університетах [1, с.5].

Дуже поширеними формами співпраці роботодавців з ВНЗ залишається участь у ярмарках вакансій; надання інформації про вакансії, які існують в організації, але до неї висуваються вимоги, за якими студенту важко влаштуватися на роботу. Організації відмовляються укладати офіційні угоди при проходженні практики – надають листи погодження. Студенти самі шукають бази практики й укладають індивідуальні угоди. Також дуже високою залишається частка студентів, які проходять практику в структурних підрозділах Університету. Науково-педагогічна (педагогічна) практика проводиться на кафедрах факультетів. Студент під час практики не отримує досвіду з позамеж університету, у нього не виникає підстав для критичного переосмислення інформації, отриманої під час навчального процесу.

Роботодавці не надають ВНЗ замовлення на підготовку необхідних кадрів, не впливають на навчальний процес студентів, але кожен роботодавець хоче отримати «готового» спеціаліста.

Об'єктом дослідження є партнерське середовище вітчизняних суб'єктів ринку освіти та ринку праці.

Предметом дослідження є шляхи розвитку партнерських відносин вищих навчальних закладів з ключовими роботодавцями.

Метою роботи є аналіз сучасних шляхів та напрямків розвитку партнерських відносин вищих навчальних закладів з ключовими роботодавцями.

Дослідженню соціального партнерства присвятили свої праці Людвіг Ерхард, Джон-Стюарт Мілль, Роберт Оуен, Жан-Жак Руссо, Г. Байдаченко, В. Кісельов, Л.Луговський, В.Міхєєв, Н.Ничкало, Л. Пуховська, П.Сорокін, В. Смольковта інші. Проблема соціального партнерства в освіті розглядається в дослідженнях Бабкін Д.А.,Бородавка С.М., Корчагіна Е.А., Костіна А.А., Мартякова О.В., Омельянович Л.А., Петроє О.М., Саприкіної М.А., Супрун Н.М., Ушакової Н.М. Шубіна О.О. та ін. Різні аспекти, пов'язані з механізмами партнерства, розглянуті в працях учених: М. Портера, А. Томпсона, Д.Ю. Лапигіна, Г.А. Корецького, В.П. Третяка, Д.А. Ялова та інших.

В дослідженні використовували загальнонаукові методи спостереження при зборі фактичних даних щодо соціального партнерства та методи аналіза і синтеза при ідентифікації та оцінці факторів впливу на стан партнерських відносин вищих навчальних закладів з ключовими роботодавцями.

Проведене нами дослідження щодо співпраці вишів з бізнес-спільнотою, свідчить що існують такі форми партнерства, як лекції від практиків, програми стажування, спільні освітні програми, навчальні курси та лабораторії. Нами був проведений аналіз сайтів провідних кампаній, який свідчить, що вони не залишаються байдужими щодо отримання студентами якісної освіти. Так, компанії «Укртелеком», OTP Bank, UniversalBank пропонують студентам проходження практики, стажування.

Компанія MC-Bauchemie – один з провідних європейських виробників спеціальної будівельної хімії, вважає своїм обов'язком поділитися своїм досвідом при проходженні виробничої практики, написанні курсової чи дипломної роботи, при проведенні наукових досліджень. Міжнародна компанія Procter&Gamble Україна активно проводить ряд заходів для студентів ВНЗ. Зокрема, був проведений захід "P&Gineer: make a differenceinoneday!" (P&Gineer: відчуй різницю всього за 1 день!) одноденний освітній захід для студентів 3-5 курсів.Протягом одного дня студенти зі всієї України отримали можливість побачити компанію P&G зсередини: будуть брати участь у розробці проекту, пов'язаного з впровадженням нових технологій у рамках рольової гри, розвивати свої технічні навички та лідерські здібності.

В країнах ЕС впроваджується дуальна система підготовки студентів, сутність якої полягає в спільній програмі практичної підготовки ВНЗ і роботодавців. Компанії з першого курсу резервують вакантні посади для студентів з оплатою праці, що підвищує заінтересованість студентів і їх відповідальність за результати стажування і дозволяє під час навчання отримати досвід роботи.

Тему співпраці ВНЗ та компаній, Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності у 2013 році обрав пріоритетом своєї діяльності. Центром розвитку КСВ з метою «підвищення ефективності співпраці компаній та університетів і збільшення повернення від інвестицій у проекти співпраці з ВНЗ, проводить низку заходів та публікацій співпраці партнерства та університетів. На погляд Центру «Розвиток КСВ», модель ефективного партнерства компанії і ВНЗ повинна обов'язково включати декілька видів співпраці та мати на меті вплив на процес підготовки майбутніх фахівців у цілому. Партнерство повинне поєднувати два аспекти: партнерство в навчальному процесі й у дослідницькій та інноваційній діяльності [2]. Також Центром розвитку КСВ було проведено круглий стіл «Освіта 2020: бізнес та університети». Проведено два Національного Форума "Бізнес і університети", на якому збираються представники університетів, компаній, профільних органів влади, медіа, вітчизняних та міжнародних експертів; створена лабораторія «Бізнес і університети». Продовжуючи діяльність в цьому напрямку, Центр розвитку КСВ запустив освітній проект – серію бізнес-зустрічей з представниками українського бізнесу, студентами бізнес-спеціальностей та випускниками економічних вузів.

Таким чином, впровадження дуальної системи сприяє партнерським взаємовідносинам ВНЗ із бізнес-спільнотою та подоланню протиріч між ВНЗ та роботодавцями. Незважаючи на існуючі проблеми взаємодії, соціальний діалог вищої професійної освіти і бізнесу вигідний обом сторонам і сприяє розвитку людського капіталу. Добровільні і засновані на співпраці відносини сприяють найбільш ефективної діяльності: бізнес отримує фахівців, а університети – допомогу у покращенні матеріально-технічної бази, працевлаштування студентів, надання кращої якості освіти тощо.

Список використаних джерел:

1. Проблеми і перспективи працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: сьома Міжнародна науково-практична конференція: [матеріали]. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 304 с.

2. Якісна вища освіта: роль партнерств / Щорічна доповідь. – Центр розвитку КСВ, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://csr-ukraine.org/library/якісна-вища-освіта-роль-партнерств с.60.

Лихач Н.М.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Федорак В.І., к.е.н., доцент

Інвестування інноваційної діяльності агропромислового підприємства

В роботі розкрито місце і роль процесів інвестування в інноваційній діяльності. Визначено перспективні напрямки вкладення інвестицій в агропромисловий комплекс. Визначено першочергові завдання забезпечення інноваційності в технологічному розвитку агросектору.

Економічні перетворення в агропромисловому комплексі вимагають змін у системі інвестування технічного оновлення агропромислового виробництва. У сучасних умовах недостатньо інвестиційних ресурсів, які спрямовуються на інноваційну діяльність, розвиток технічної і організаційної бази сільськогосподарського виробництва, а також спостерігається істотний розрив між їх попитом і пропозицією. Затяжна криза в аграрній сфері економіки стримує вітчизняних та іноземних інвесторів від вкладання коштів у сільськогосподарське виробництво, де високий ступінь ризику.

Участь України у СОТ ставить перед агропромисловим сектором економіки вимоги прискореного економічного розвитку, технічних, структурних та організаційно-економічних перетворень, швидкої адаптації до цих змін та збереження вітчизняного виробництва. Глобалізаційні світові процеси справляють дедалі зростаючий вплив на стан, структуру й ефективність агропромисловому сектору економіки який є найбільш вразливим до впливу світової економіки. Покращення стану агропромислових підприємств можна забезпечити на основі оновлення матеріально-технічної бази та активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіонах України які мають свої особливості розвитку.

Об'єктом дослідженняє механізми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності агропромислових підприємств Прикарпаття.

Предметом дослідження є методичні та практичні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності агропромислових підприємств. У роботіобґрунтован, методичні та практичні засади інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності агропромислових підприємств в умовах ринкової економіки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки концептуального, і практичного характеру. Інноваційна діяльність сільського господарства істотно впливає на впровадження прогресивних технологій, якість продукції та ефективність сільськогосподарського виробництва. Його слід розглядати як систему організаційно-економічних, інвестиційно-інноваційних і фінансових заходів, спрямованих на технічне забезпечення аграрних підприємств. Оновлення машинно-тракторного парку забезпечується не тільки постачанням машин і обладнання, а й належним технічним сервісом, ремонтом нових та вживаних технічних засобів [1].

Інвестиційне забезпечення технічного оновлення сільського господарства – це всі види майнових й інтелектуальних цінностей, що спрямовуються на комплексний розвиток технічних формувань та інженерно-технічне забезпечення аграрного виробництва на інноваційній основі, в результаті яких створюється прибуток (дохід) і досягається соціальний ефект.

Сучасний стан технічногозабезпечення аграрного сектору не відповідає вимогам новітніх агротехнологій. Щорічне зменшення парку сільськогосподарської техніки призвело до суттєвого збільшення строків виконання сільськогосподарських робіт, порушення технологічних ви-

мог та зростання втрат сільськогосподарської продукції. Техніко-технологічна забезпеченість сільськогосподарських операцій складає 25-75% до агротехнологічних вимог. Машинно-тракторний парк аграрних підприємств зношений на 60-90%, а значна частина технічних засобів відпрацювала 1,5-2 амортизаційні строки [2].

При обґрунтуванні напрямів оновлення технічних ресурсів необхідно забезпечити активну адаптивність динамічної системи «людина – машина – рослина – грунт – довкілля» та взаємодії цих елементів у визначених параметрах і змінному часі з метою ефективного використання машинно-технологічного парку, ресурсозбереження та екологічної безпеки довкілля.

Оновлення машинно-тракторного парку можнадосягти шляхом концентрації наукового, фінансового та організаційного потенціалу на основі науковообгрунтованої системи машин. Технічне переоснащення аграрного сектору повинно здійснюватися відповідно до сучасних вимог агро- технологій, які формують продуктивність, універсальність, енергоємність, матеріалоємність, якість, надійність, безпечність, комфортність, екологічність машин [3].

На основі аналізу стану вітчизняного виробництва й імпорту сільськогосподарської техніки встановлена прогнозна структура і пропорційні співвідношення чинників оновлення машинно-тракторного парку: виробництво вітчизняної техніки – 75%; ремонт та відновлення техніки – 10; імпорт окремих видів техніки – 10; техніка вторинного ринку – 5%.

Стратегія інвестиційного забезпечення технічного оновлення суб'єктів сільського господарства має грунтуватися на зарубіжному досвіді моделювання процесів і прогнозу тенденцій та перспектив розвитку сільського господарства. Напрями і фінансові механізми державної підтримки інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу у межах 4% загальних видатків державного бюджету дозволить оновити машинно-тракторний парк протягом 12-15 років, збільшити виробництво валової продукції сільського господарства і зменшити втрати урожаю [4].

Формування ринку нових, зношених та відновлених технічних засобів супроводжується пошуком оптимальних організаційно-економічних форм сервісного і ремонтно-технологічного обслуговування. Значне місце на цьому сегменті ринку належить вітчизняному сільськогосподарському машинобудуванню як учаснику створення ринкової агропромислової інфраструктури: сервісних центрів, дилерських підприємств, прокатних пунктів, фірмових магазинів, машинно-технологічних станцій з реалізації, оренди й прокату машин [2]. Необхідно створити розгалужену консультаційно-інформаційну мережу з базою даних про техніко-експлуатаційні характеристики сільськогосподарських машин, номенклатуру запасних частин, заводи-виробники, аграрні, агропереробні та агротехсервісні підприємства [4].

В економічно міцних, великих сільськогосподарських підприємствах доцільно створити техніко-технологічні комплекси, які спроможні своєчасно і якісно виконувати роботи з дотриманням усіх вимог агротехнологій у фермерських та селянських господарствах. На ринку технічних засобів держава повинна виступати як головний координатор у розв'язанні проблем інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств, оновленні матеріально-технічної бази аграрної сфери. Забезпечити ефективні методи інтегрування у світову економіку, патентування та ліцензування виробів й технологій та створити умови для залучення інвестицій на переоснащення сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Володін С.А. Інноваційний провайдинг на наукоємкому аграрному ринку: теоретико-методологічні аспекти. // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С.9-20.

2. Про стимулювання вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу. Закон України від 07.02.2002 // www.rada.kiev.ua

3. Федорак В.І. Відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства // Інноваційна економіка. Тернопіль: Тернопільський інститут АПВ УААН – 2007. – № 2 (4) – С. 36-42.

4. Федорак В.І. Стан та перспективи інвестування підприємств агротехнічного сервісу // Економіка АПК. – 2007.–№ 4.– С.83-87.

Лучецький М.П.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Управління конкурентоспроможністю ТК «Буковель»

Для України проблема розвитку інноваційної діяльності на сьогоднішній день є надзвичайно актуальною, тому що проблема підвищення ефективності виробництва стосується кожного підприємства.Одним із найвагоміших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є інновації. Саме інновації дають змогу підприємствам займати лідируючі позиції на ринку, збільшувати прибуток, вести гідну конкурентну боротьбу.

Конкурентоспроможність сучасних підприємств потребує активізації інноваційних процесів на більшості вітчизняних підприємств, тому дослідження питання управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства є вкрай важливим.

Метою роботи є дослідження та аналіз впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Завдання дослідження:

- визначити місце інновацій у конкурентоспроможності сучасних підприємств;
- розглянути сучасні підходи в управлінні конкурентоспроможності інноваційного підприємства;
- визначити особливості управління інноваційним підприємством з точки зору підвищення його конкурентоздатності.

Дослідженням впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства займались такі фахівці як Л.В. Балабанова[1], Ю.М.Богдан[2], К. Ю. Вергал[3], М. Є. Рогоза[3], Е.А. Сисоєва[4], В.В. Холод[1], Р. А.Фатхутдинов[5] та інші.

Високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва.Це передбачає особливий, новаторський стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Аналіз особливостей управління конкурентоспроможністю підприємства показав, що сучасне підприємство, яке функціонує в умовах ринкових відносин, як один із основних механізмів забезпечення своєї життєдіяльності, повинне використовувати системне стратегічне управління конкурентоспроможністю, сутність якого полягає в розробленні стратегії та довготермінової програми дій для досягнення цілей і вирішення завдань щодо підтримання/підвищення конкурентоспроможності з використанням обмеженого обсягу ресурсів у певній ринковій ситуації. Тобто охоплювати, з одного боку, проблеми якості, ресурсозбереження, вивчення інфраструктури внутрішніх і зовнішніх ринків, з іншого боку – всі загальні функції управління – стратегічний маркетинг, планування, організацію процесів, облік і контроль, мотивацію й регулювання, всі стадії життєвого циклу керованих об'єктів.

Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання визначається, перш за все, умінням максимально використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку. Головне – оцінити можливості

підприємства щодо поліпшення або утримання своїх позицій. Саме потенційні можливості підприємства і є головним козирем у конкурентній боротьбі, в якій перемагає той, хто має більший потенціал до росту, до завоювання ринку, до агресивного наступу, до маневрування на ринку.

Ефект інноваційної діяльності підприємства з точки зору його конкурентоспроможності має три складові [2]:

1) підвищення конкурентоспроможності товару, що створює конкурентні переваги на найближчу і середньострокову перспективу;

2) прищеплення нових потреб, що створює конкурентні переваги на віддалену перспективу;

3) підвищення ефективності виробництва, що трансформує конкурентоспроможність товарної маси в конкурентоспроможність підприємства.

На сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами постає декілька вагомих проблем: високий рівень конкуренції; низький рівень попиту; нестабільна державна політика.

Держава також повинна бути зацікавлена у мотивації інноваційної діяльності підприємств. Не тільки підприємство розвивається і збільшує прибутки за рахунок інновацій, але й таким чином збільшуються податкові надходження до бюджету, відбувається забезпечення населення робочими місцями, збільшується обсяг випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, і як наслідок зростає рівень життя населення.

Для активізації інноваційної діяльності та створення відповідної інноваційної інфраструктури на підприємстві бажано здійснити наступні кроки: ввести в структуру підприємства інноваційно-інформаційні центри;запровадити електронні комунікації; налаштувати постійний процес підвищення кваліфікації працівників; запровадити програми широкого залучення працівників підприємства до інноваційної діяльності шляхом активізації діяльності людей, схильних мислити нетрадиційно.

Управлінський персонал приймаючи рішення про інноваційний розвиток повинен виходити з того, що для інноваційного підприємства характерні не окремі види нововведень, а цілий комплекс: технічні – нові технології, матеріали, устаткування, товари (послуги); організаційні – нові методи і форми організації різних видів діяльності; економічні – методи керування інноваційною діяльністю шляхом планування, фінансування, ціноутворення, реклами; соціальні – різні форми активізації людського фактора, а саме: стимулювання творчої діяльності, поліпшення умов праці, підвищення добробуту; юридичні – законодавство, оподаткування, нормативно-правові акти, що регулюють інноваційну діяльність. Забезпечення результативності управління інноваційними підприємствами, які мають такий широкий спектр напрямків діяльності потребує впровадження сучасних методів організації: реінжинірингу, бюджетування, системи збалансованих показників, управління ризиками, інноваційного маркетингу та управління кадровим забезпеченням. Слід зазначити, що кваліфікована робоча сила і розвиток інноваційного підприємства – це ключові та взаємопов'язані аспекти, з позиції яких слід розглядати процес формування кадрів.

Список використаної літератури:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К.: Професіонал, 2006. – 448 с.

2. Богдан Ю.М. Досягнення конкурентоспроможності як інструмент активізації інноваційних процесів / Ю.М.Богдан // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 7 – 16.

3. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ. – 2011. – 136 с.

4. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие / Е.А. Сысоева // Экономика и управление. Экономические науки. – 2010. – № 12 (73). – С. 283–287.

5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р. А. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. −544 с.

Лучецький П.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства з виробництва будівельних матеріалів

В статті подано сучасне розуміння поняття інноваційного потенціалу підприємства. Здійснено аналіз його основних складових. Розкрито сутність та особливості: інституційної (управлінсько-організаційної), якісної (ресурсної), цільової, інвестиційно-фінансової та результативної його складових.

Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Проблемам інноваційного розвитку присвячено багато робіт, в яких досліджено зміст, чинники, напрями, стратегії і методи забезпечення такого типу розвитку, визначений його вплив на розвиток держави і регіонів, окремих галузей і підприємств. Провідними українськими дослідниками згаданих напрямів інноваційного розвитку підприємств є В.П.Александрова, І.В.Алексєєв, О.І.Амоша., С.С.Аптекар, В.М.Геєц, В.М.Гончаров, М.І.Долішній, В.І.Ландік, М.М.Лепа, О.В.Савчук, М.Г.Чумаченко, І.Б.Швец та ін[1-4].

Об'єкт дослідження – інноваційний потенціал ПрАТ «Коломийське заводоуправління будівельних матеріалів».

Предмет дослідження – процес оцінювання інноваційного потенціалу ПрАТ «Коломийське заводоуправління будівельних матеріалів».

Метою дослідження є наукове обґрунтування методичних і прикладних підходів щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства на прикладі ПрАТ «Коломийське заводоуправління будівельних матеріалів».

Для підприємства інноваційний розвиток означає забезпечення виробництва певних товарів і надання послуг на певних сегментах ринку. Узагальнюючи існуючі в науковій літературі підходи до сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства, можна дати таке його визначення. Інноваційний потенціал – це складна динамічна система генерування, накопичення і трансформування наукових, управлінських ідей та науково-технічних, маркетингових тощо результатів в інноваційні продукти на основі здійснення безперервного процесу управління підприємством.

У процесі дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства та основних методичних підходів до його структури доцільно виділяти такі основні складові: інституційну (управлінсько-організаційну), якісну (ресурсну), цільову, інвестиційно-фінансову та результативну.

Інституційна (управлінсько-організаційна) визначається авторами як інститути, або суб'єкти інноваційної діяльності, які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту), безпосереднє впровадження нових технологій, взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління інноваційним процесом.

Якісна (ресурсна) складова визначається сукупністю матеріально-технічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей підприємства. Вона залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Цільова складова містить у собі показники ринкових можливостей підприємства на основі розробленої стратегії і тактики діяльності, а також вектори спрямування наявних та потенційних елементів його потенціалу.

Інвестиційно-фінансова – це такий структурний елемент інноваційного потенціалу, який показує і забезпечує зворотний вплив і зв'язок всіх складових інноваційного потенціалу (потенціалу підприємства) на формування матеріальних і нематеріальних активів, наближення витрат на інноваційну діяльність до оптимальних показників, результати від інноваційної діяльності та їх граничні величини тощо.

Результативна складова – це реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу.

Оцінку інноваційної активності підприємства з метою використання ресурсів та резервів реалізації стратегії технологічного розвитку проводять на основі сукупності показників, що характеризують можливості підприємства в освоєнні певних видів інновацій.Інноваційний потенціал слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування наукових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси. Інноваційний потенціал підприємства – це підсистема цілісної системи, в якій він взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (кадровим, науково-технічним, технологічним тощо). Інноваційний потенціал складає ядро загального економічного потенціалу підприємства, органічно входячи до його складових і визначає потенційну можливість підприємства щодо здійснення інноваційного розвитку.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства треба здійснювати з використанням відповідної системи показників, які різняться між собою в залежності від етапу розробки та впровадження інновацій.

Практика спирається на два підходи до аналізу внутрішнього середовища й оцінки інноваційного потенціалу організації: детальний і діагностичний. Детально оцінюється інноваційний потенціал на стадії обґрунтування інновації та підготовки проекту до його розроблення і реалізації. Схема оцінювання інноваційного потенціалу за таким підходом передбачає[2]:

- системне описання нормативної моделі стану внутрішнього середовища організації всіх складових інноваційного потенціалу, тобто чітко встановлюються якісні та кількісні вимоги до всіх компонентів, блоків і параметрів, які забезпечують досягнення інноваційної цілі та її підцілей (з допомогою дерева цілей);

- визначення фактичного стану інноваційного потенціалу з усіх його блоків;

- аналіз розбіжностей між нормативним і фактичним станом, визначення сильних і слабких сторін потенціалу;

- складання переліку робіт з метою посилення слабких сторін і гармонізації всіх блоків інноваційного потенціалу.

Діагностичний підхід реалізується в аналізі та діагнозі стану організації з обмеженого кола параметрів. Обов'язковою умовою якісного проведення діагностичного аналізу є використання системної моделі досліджуваного об'єкта з тим, щоб виявити взаємозв'язок діагностичних параметрів з іншими важливими параметрами системи і за станом одного будь-якого діагностичного параметра оцінити стан усієї системи або її частини.

Список використаних джерел:

1. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7.

2. Іванова К. В.Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / К.В. Іванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237.

3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.

4. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О.Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2, № 4. – С. 200-204.

Пазєєва Г.М.
здобувач, старший викладач кафедри МЗЕД та логістики
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Алгоритм транспортно-експедиційної діяльності сучасних логістичних компаній

Розглянуто роль транспорту в державі. Місце транспортних компаній в Україні та проаналізовано діяльність транспортно-експедиційних компаній.

Ключовою ланкою соціально-економічної системи держави є транспорт, він належить до стратегічно важливих галузей національної економіки.Без його ефективної роботи неможливе подальше підвищення добробуту суспільства. Транспорт є складовою частиною народного господарства країни та обслуговує всі його галузі. По-перше, за допомогою транспорту забезпечується зв'язок між різними галузями економіки. По-друге, здійснюється рух продукції зі сфери виробництва до сфери обігу, а тим самим транспортна діяльність виступає продовженням процесу виробництва в межах обігу.

Дослідженню проблем економічного розвитку транспорту України було присвячено праці українських вчених О.О. Бакаєв [1], С.І. Пирожков [1], В.Л. Ревенко [1], Є.М. Сич [2, 3] В.Г. Шинкаренко [5], Л.Ю Яцківський [6], Д.К. Прейгер [4], О.В. Собкевич [4], О.Ю. Ємельянова [4] та інші.Транспортна галузь є структуроутворюючим виробництвом, що значною мірою визначає конкурентоспроможність національної економіки. Це єдина система в країні, що має в своєму розпорядженні всі види транспорту, і включає в себе: залізничний, автомобільний, авіаційний, трубопровідний, морський, річковий, поромний, міський. Розміщення і структура транспортних комунікацій країни в цілому відповідають внутрішнім і зовнішнім транспортно - економічним зв'язкам країни, але потребують вдосконалення.Тому важливою і пріоритетною складовою в структурі національної транспортної політики єстановлення національного ринку транспортних послуг основні складові якого наведено на рисунку.

Проблема розвитку сфери транспортних послугдля України набуває особливого значення. Саме тому ринок транспортно-експедиційних послуг стає невід'ємною складовою української економіки, яка зазнає значної трансформації, що включає процеси приватизації, лібералізації тарифів, ліцензування і сертифікації. Під транспортно-експедиційними послугами розуміють окремі операції, або групу операцій, безпосередньо спрямованих на задоволення визначеної потреби підприємства народного господарства[7].

Згідно Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 1 липня 2004 року № 1955-IV, транспортно-експедиторська послуга – це робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортного експедирування. Транспортно-експедиторська діяльність визначається як підприємницька діяльність із надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення перевезень експортних, імпортних, транзитних або інших вантажів [8].

Аналізуючи діяльність транспортно-експедиційних компаній можна систематизувати спектр послуг які вони надають, а саме:

- організація транспортного процесу;
- операції з транспортними засобами;

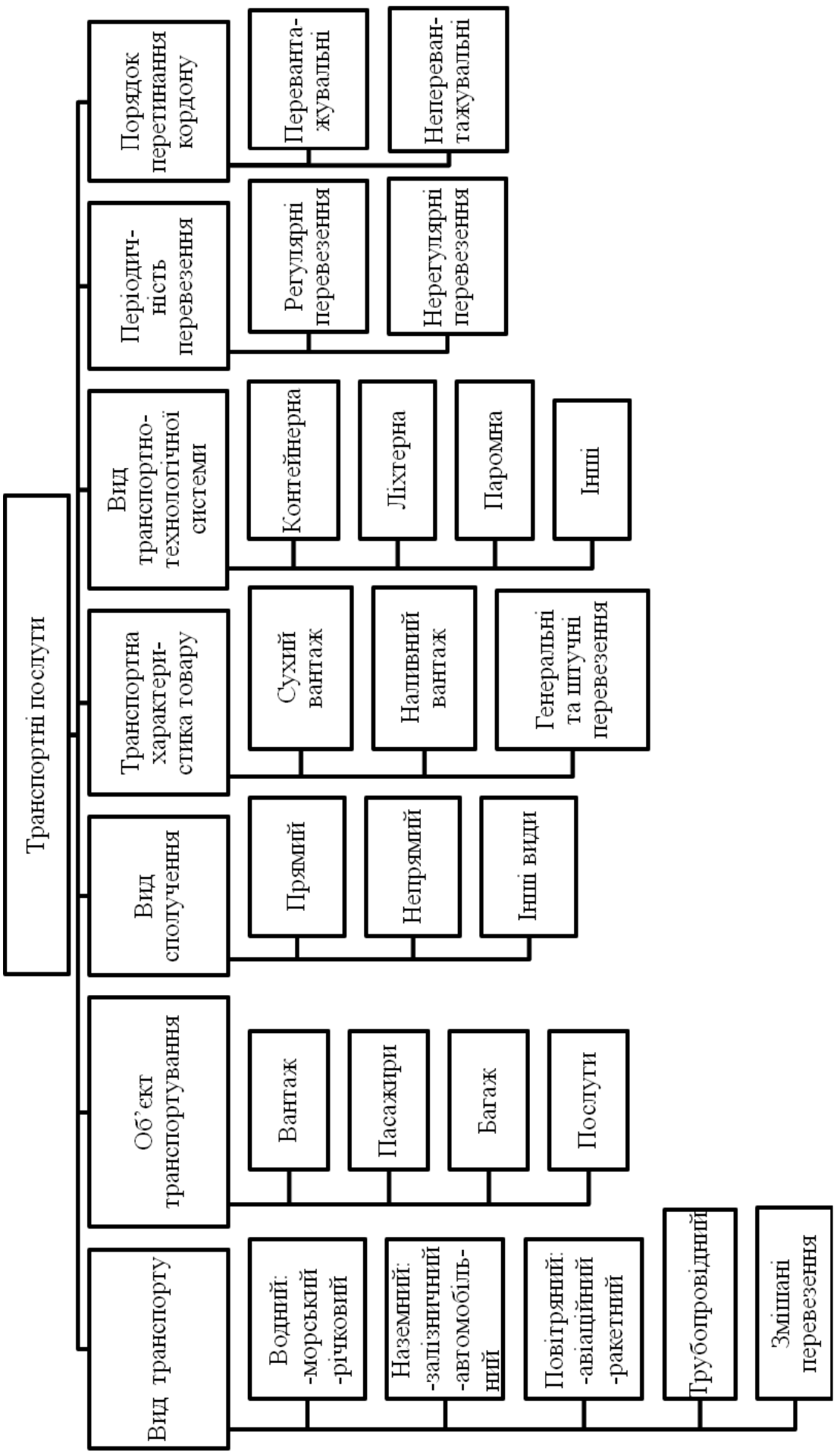


Рис. Система надання транспортних послуг

Джерело: авторська розробка

- операції з вантажем;
- управління логістичними процесами;
- експедиторські послуги;
- інформаційне забезпечення;
- укладення договорів щодо надання транспортно-експедиційних послуг;
- оформлення товарно-транспортної документації;
- оптимізація транспортного обслуговування;
- консультаційне забезпечення;
- кадрове забезпечення

Останнім часом, в транспортно-експедиційних компаніях відмічається тенденція поступового переходу від вузької спеціалізації як посередника при перевезенні, до здійснення ними функцій організаторів і операторів. Відносно до цього крупні транспортно-експедиційні компанії розвивають власні потужності (пересувний склад, складський термінал). Отже кінцевою метою транспортно - експедиційної компанії в Україні повинно стати залучення додаткового обсягу перевезень, надання комплексу різних послуг, прискорення доставки вантажу при цьому виконуючи максимальний обсяг операцій по отриманню і прийому вантажів до перевезення, оформленню документації, здійснення розрахунків, вирішення питань розвантаження, складування та інших питань по організації перевезень.

Сьогодні в Україні ринок експедиторських послуг формується стихійно. Він характеризується великою кількістю експедиторських організацій, що не забезпечують надання якісних послуг, наявністю значного числа організацій, що надають лише одну послугу, а також істотними розбіжностями вартості однорідних послуг. Як наслідок, збільшуються терміни перевезень, зростає вартість транспортних послуг. Запровадження ліцензування або сертифікації транспортно-експедиторських послуг підвищить рівень безпеки на транспорті в цілому, а стосовно одного підприємства – позитивно вплине на рівень його конкурентоздатності.

Висновки. Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що розбудова транспортно-експедиторської діяльності в Україні є особливим пріоритетом на шляху її інтеграції у світову економічну систему.Не розв'язавши завдань оптимізації взаємодії всіх ланок транспортного процесу, які беруть участь у просуванні товарів на ринку транспортних послуг, не можна сподіватись на успішне реформування економіки держави в цілому, оскільки така діяльність є, по-перше, значним компонентом господарювання, а по-друге, його потужним каталізатором.

Список використаних джерел:

1. Бакаєв О. О. Міжнародні транспортні коридори – пріоритет української економічної перспективи / О. О. Бакаєв, С. І. Пирожков, В. Л. Ревенко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку : матеріали доп. V Міжнар. конгр. укр. економістів, м. Львів, 22-26 трав. 2000 р. / НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. ; редкол. : відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2001. – Вип. XXIII. – С. 495-514.

2. Сич Є.М. Розвиток монопрофільних виробничих структур ринку: транспортно-економічний аспект: Монографія [Текст] / Є.М. Сич, О.В. Бойко, О.В Шишкіна. – К.: Логос, 2011. – 220 с.

3. Сич Є.М. Монопольно-конкурентні тенденції галузевих ринків [Текст] // Є.М. Сич, О.В. Бойко Збірник - Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 50. – С.20-36.

4. Прейгер Д. К., Собкевич О. В., Ємельянова О. Ю. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період. – К.: НІСД, 2011. – 48 с.

5. Шинкаренко В.Г. Менеджмент на автомобільноу транспорті / В.Г. Шинкаренко, С.Г. Банаєва, Л.М. Ачкасова. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2005. – 196 с.

6. Яцківський Л. Ю. Загальний курс транспорту: Навч. посіб. /Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. – К.: Аристей, 2007. – 544 с.

7. Іщенко Н. М. Маркетинг транспортних послуг / Н. М. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib. chdu.edu.ua

8. Закон України «Про транспортно-експедиційну діяльність» від 01.07.2004 № 1955-IV. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1955-15

Супрун І.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., д.е.н., професор

Удосконалення сучасної управлінської системи дошкільних навчальних закладів в Україні при впровадженні інновацій освітніх послуг

Управління освітою це педагогічна категорія, що регулює економічну, соціально-політичну та духовну сфери життя. Термін «управління» увійшов до освітянської галузі в другій половині 70-х років, змінивши термін «керівництво». У цей період під впливом ідеї соціального управління (праці В. Афанасьєва, Д. Гвішіані та інших) розпочинається перехід від школознавства до розробки основ внутрішкільного управління.

Сучасні тенденції шкільного реформування зумовили виникнення нової управлінської філософії, що ґрунтується на мотиваційно-системному підході та особистісно орієнтованій меті його здійснення. М. Поташник і В. Лазарев розуміють під управлінням цілеспрямовану діяльність усіх суб'єктів, яка забезпечує становлення, стабілізацію, оптимальне функціонування та обов'язковий розвиток школи [1].

Якість управління педагогічним колективом зумовлюється метою освіти: формуванням вільної, демократичної, творчої особистості. Теорія управління освітою та загальноосвітніми навчальними закладами розробляється останнім часом досить активно. Л. Ващенко, Г. Єльникова, В. Зверева, Г. Дмитренко, Л. Калініна, Л. Клокар, Л. Карамушка, В. Маслов, В. Олійник, В. Пікельна досліджують питання управління загальноосвітніми навчальними закладами як соціальними системами з урахуванням інноваційних змін, що відбуваються на початку XXI ст. В. Маслов розробив модель системи функціональної компетентності сучасного керівника педагогічного колективу, визначив функції управління навчальним процесом [2].

Інновації в освіті – процес творення, упровадження та поширення в освітній практиці нових ідей, засобів, педагогічних та управлінських технологій, унаслідок яких підвищуються показники (рівні) досягнень структурних компонентів освіти, відбувається перехід системи до якісно іншого стану.

З огляду на сутнісні ознаки інновації, є всі підстави розглядати її як процес і як продукт (результат). Інновація як процес означає часткову або масштабну зміну стану системи і відповідну діяльність людини. Інновація як результат передбачає процес створення (відтворення) нового, що має конкретну назву «новація»

На пріоритет формування інноваційного освітнього простору вказують всі сучасні законодавчі та нормативні документи, найбільш регламентують здійснення інноваційної діяльності Закони України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», накази Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності» (від 07.11.00 р. № 522), «Про затвердження Положення про експериментальний загальноосвітній навчальний заклад» (від 20.02.02 р. № 114), «Про затвердження Положення про здійснення моніторингу виконання інноваційних проектів за пріоритетними напрямами діяльності технологічних парків» (від 17.04.03 р. № 245) та інші.

Аналіз освітньої системи дошкільних навчальних закладів з погляду її розвивального по-

тенціалу й проектування всіх складових освітнього простору як системи ефективних можливостей для кожного суб'єкта освітнього процесу – один з найважливіших напрямів і ресурсів підвищення якості сучасної дошкільної освіти.У сучасних умовах розвитку дошкільної освіти все більшого розмаху набуває процес упровадження інновацій в усі сфери життя дошкільних навчальних закладів, незалежно від їх підпорядкування, типів і форм власності. Оновлюється зміст дошкільної освіти, розробляються нові програми, складається нова система взаємодії дошкільних закладів із зовнішнім освітнім середовищем[4].

Інновації – це зміни всередині системи. У педагогічній інтерпретації, в найзагальнішому сенсі, інновації означають нововведення в педагогічній системі, що поліпшують розвиток (перебіг) і результати освітнього процесу.

Інноваційна педагогічна діяльність є, на нашу думку, віддзеркаленням основних змін у тенденціях і закономірностях сучасної освіти в Україні. Але, незважаючи на активізацію зусиль, спрямованих на вивчення окремих складових інноваційної діяльності педагога, комплексне дослідження теоретичних основ підготовки майбутнього педагога дошкільної освіти до створення та використання інновацій ще не здійснено.Інновацію в освіті сучасні українські вчені розглядають як процес створення, поширення і використання нових засобів (нововведень) для розв'язання тих педагогічних проблем, які досі розв'язувалися по-іншому (О. Савченко); як «комплексний, цілеспрямований процес створення, поширення і використання новацій» (Л. Ващенко); як результат (продукт) творчого пошуку або особи колективу, що відкриває принципово нове в науці й практиці, як результат народження, формування і втілення нових ідей (В. Паламарчук); як процес і кінцевий результат інноваційної діяльності (О. Попова); як процес оновлення чи вдосконалення теорії і практики освіти, який оптимізує досягнення її мети (Л. Даниленко); як нововведення, новаторство, створення нового, суспільно значущого продукту діяльності людини, який узагальнено характеризується двома ознаками: перетворенням явищ, речей, процесів, а також новизною та оригінальністю (А. Бурова).[3]

Аналіз наукових праць з теми дослідження свідчить про те, що без наукового обґрунтування структури інноваційної діяльності майбутнього фахівця дошкільної освіти система професійно-педагогічної підготовки вчителів не відповідає сучасним темпам розвитку національної освіти України. Це зумовлено наявністю певних суперечностей: між зростанням вимог суспільства до професіоналізму педагога-дошкільника та низьким рівнем його прояву в практичній діяльності; між широким застосуванням поняття «інноваційна діяльність» у педагогічній лексиці та недостатнім науковим обґрунтуванням його сутності, змісту структури; між вимогою сучасної освіти до забезпечення інноваційної діяльності працівника дошкільної освіти та неготовністю останнього до її здійснення.

Список використаних джерел:

1. Даниленко Л. І. Модернізація змісту, форм і методів управлінської діяльності директора загальноосвітньої школи: Монографія / Л. І. Даниленко. – К.: Логос, 2008. – 140 с.

2. Курко М. Н. Адміністративно-правове регулювання вищої освіти в Україні : монографія / М. Н. Курко. – Х. : Вид-во Харк. нац. ун-ту внутр. справ, 2010. – 376

3. Аніщенко О. В. Розвиток професійної освіти жінок в Україні (друга половина XIX – початок XX століття): дис. ... кандидата пед. наук : 13.00.04 / Аніщенко О. В. ; Ін-т пед. і психол. проф. освіти АПН України. – К., 2012. – 279 с

4. Методичні аспекти реалізації Базової програми розвитку дитини дошкільного віку «Я у Світі» / О.Л. Кононко, З.П. Плохій, А.М. Гончаренко та ін. – К.: Світич, 2009. – 208 с.

Холоденко О.С.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор

Управління логістичними витратами підприємства з використанням концепції «Lean production»

Дослідження присвячене питанням управління логістичними витратами вітчизняних підприємств. Детально розглянуто особливості управління логістичними витратами в межах мікрологістичної концепції ощадливого виробництва.

Для більшості підприємств гуртово-роздрібної торгівлі завдання та процеси логістики становлять значну частину сукупних витрат, які є логістичними. Загалом, логістичні витрати на підприємствах становлять від 5 до 45% від обсягу продажів залежно від виду бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових та цінових характеристик матеріальних ресурсів і готової продукції. Частка логістичних витрат зростає у разі ускладнення ланцюгів постачання, змін у системі замовлень, зростання вимог клієнтів до якості обслуговування тощо.

Однак найголовнішою специфікою логістичних витрат є те, що вони не виділяються у традиційному бухгалтерському обліку витрат підприємства, а трактуються як накладні, тобто відображаються в складі інших витрат та як постійні. Це значно ускладнює їхню коректну ідентифікацію, оцінювання та своєчасне раціональне управління ними у межах сукупних витрат підприємства і відповідно, процес управління ними. Окрім того, тенденція зростання логістичних витрат підприємств порівняно із зростанням доходів, підвищенням собівартості, забезпеченням ефективності господарювання в умовах дедалі гострішої конкуренції зумовлює практичну значущість та актуальність розроблення механізмів ідентифікації, аналізу та оцінювання логістичних витрат з метою підвищення ефективності логістичної системи на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступає процес забезпечення найбільш ефективного виробництва продукції підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних питань, які пов'язані з підвищенням ефективності управління логістичними витратами підприємств.

Метою дослідження є аналіз управління логістичними витратами при використанні концепції «lean production», а також розробка з відповідним обґрунтуванням практичних заходів щодо підвищення його ефективності.

Відповідно до мети наукового дослідження були поставлені та розв'язані такі завдання: проаналізувати існуючі підходи до побудови класифікації логістичних витрат; вивчити досвід управління логістичними витратами в концепції Lean-production; навести загальну характеристика економічної діяльності ДП ПАТ "Київхліб" «Хлібокомбінат №6» та проаналізувати логістичну діяльність підприємства; дослідити особливості обліку логістичних витрат на підприємстві; запропонувати шляхи удосконалення обліку, аналізу та контролю логістичних витрат на підприємстві та оцінити їх ефективність.

Поняття видів витрат та їх обліку розкрито в працях вітчизняних авторів Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук, які роз'яснюють сутність та різні види обліку в господарській діяльності підприємств. Питання класифікації логістичних витрат підприємства розглядали і досліджували в своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та науковці, а саме: Є.В. Крикавський, А.М. Гаджинський, С.М. Нікшич, А.Н. Родніков. Однак недостатню увагу як

вітчизняні, так і зарубіжні науковці, приділяють управлінню логістичними витратами підприємств. Серед вітчизняних вчених, що займалися дослідженням цього питання, можна відзначити Є.В. Крикавського, С.В. Мішину та О.Ю. Мішина, які розробили принципи управління логістичними витратами [1, с. 64; 3, с.116].

Інформаційною базою дослідження були монографії, публікації, статті вітчизняних і зарубіжних авторів, нормативні і методичні матеріали державних установ, міністерств та відомств, статистичні дані та звітна інформація про діяльність Дочірнього підприємства ПАТ "Київхліб," Хлібокомбінату №6 за 2010-2014 рр.

У дослідженні застосовано ряд загальнонаукових та спеціальних методів дослідження процесів і явищ у їх взаємозв'язку і розвитку. Серед загальнонаукових методів варто виділити абстрактно-логічний, діалектичний, індукції та дедукції, аналізу й синтезу, що були використанні при визначенні та узагальненні теоретико-методологічних основ управління логістичними витратами підприємства. Експертний метод вибору показників, методи економіко-статистичного аналізу, методи порівняння застосовані для аналізу результатів господарювання, прогнозування показників господарської діяльності підприємства.

На першому етапі досліджували сутність ощадливого виробництва. Ощáдливе виробни́цтво (англ. lean production, англ. lean manufacturing – англ. Lean – пісний, стрункий, без жиру) – концепція менеджменту, створена на японському підприємстві Toyota і заснована на неухильному прагненні до усунення всіх видів втрат. Ощадливе виробництво передбачає залучення в процес оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача [2, с. 64]. Встановлено, що Lean – проривний підхід до менеджменту і керування якістю, що забезпечує довгострокову конкурентноздатність без істотних капіталовкладень [3, с. 249]. Ощадливе виробництво – це система організації і управління розробкою продукції, виробництвом, взаємовідношеннями з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється в точній відповідності до запитів споживачів і з меншими втратами у порівнянні з масовим виробництвом великими партіями [2, с. 79]. На другому етапі з'ясовували сутність концепції ощадливе виробництво (Lean production) – це система організації і управління розробкою продукції, виробництвом, взаємовідношеннями з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється в точній відповідності до запитів споживачів і з меншими втратами у порівнянні з масовим виробництвом великими партіями. Ціль концепції ощадливого виробництва – ліквідувати дії, які віднімають час, поглинають ресурси, але не створюють цінність, а також формування умов, при яких дії, які залишились, які створюють цінність, вистроюються в безперервний потік, який витягує споживач. Основна ідея цієї концепції полягає в наступному: якщо якась дія, операція або процес не додає цінності продукту з точки зору клієнта, то ця дія, операція або процес розглядаються як втрати, тобто як такі, що приносять збитки компанії. Причому всі втрати поділяють на дві категорії. [4, с. 45].

Практична значущість результатів дослідження полягає в розробці основних напрямків і конкретних рекомендацій з удосконалення процесу управління логістичними витратами виробничого процесу при використанні концепції «lean production» з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому та Дочірнього підприємства ПАТ "Київхліб" Хлібокомбінату №6 зокрема. Запропоновані у роботі рекомендації дозволяють власникам досліджуваного підприємства приймати своєчасні управлінські рішення, реалізовувати оптимальні плани стратегічного розвитку підприємства, значно підвищити ефективність діяльності фірми та покращити її конкурентний статус.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 684 с.

2. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006 – 524 с.

3. Мішина С. В. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат підприємства / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин // Науково-техн. збірник «Комунальне господарство міст». – № 85. – 2008. – С. 114–119.

Шакалець Б. Б.

Нові методи управління персоналом

В статті проаналізовано основні методи управління персоналом. Зазначено про необхідність пошуку інноваційних методів управління персоналом. Зроблено висновки щодо необхідності переходу на нове бачення ролі працівників.

Проблемам управління персоналом організації присвячено велику кількість наукових досліджень вітчизняних і закордонних вчених таких авторів як: Богиня Д.П., Бондар М.П., Віханський О.С., Волгін М.О., Волинський Г.С., Генкін Б.М., Дмитренко Г.А., Єгоршин О.П., Кайлюк Є.М., Карлін М.І., Колот А.М., Кулібанов В.С., Наумов О.І., Петрова І.Л., Вашкелевич В., Соломенко К.М., Якубова Е.П., Галиця І.О. та ін.

Ефективність управління персоналом та найбільш повна реалізація поставлених цілей у великій мірі залежать саме від принципів та методів управління персоналом. Стратегія управління персоналом є похідною, але вкрай важливою складовою генеральної стратегії розвитку організації, що через свою унікальність, складність, а іноді й неможливість імітації зумовлює вирішальні конкурентні переваги організації. Утвердження стратегічного підходу потребує реструктуризації функції управління персоналом в напрямі її вертикальної інтеграції з генеральною стратегією організації та горизонтальної інтеграції всіх її складових [3]. Існує три групи основних засобів управління: прямі засоби управління, опосередковані та особлива група – квазізасоби управління. До найважливіших прямих засобів безпосереднього управління належать такі: делегування повноважень і завдань, тобто передавання співробітникам не тільки виконання чітко сформульованих завдань, а й певних компетенцій, а отже разом з самостійністю і додаткової відповідальності;обговорення в колективі, бесіди з підлеглими, під час котрих рішень. Це допоможе підвищити мотивацію підлеглих через залучення їх до рішення управлінських керівництвом та персоналом, і створити атмосферу довіри у колективі.

Другу групу засобів управління, так званих непрямих, чи опосередкованих засобів управління персоналом складають: характеристика посади, тобто опис її мети, завдань, компетенцій і співвідношення з іншими посадами, вимог до працівника. З одного боку це є основою для контролю, з іншого допомога працівнику адаптуватися на даній посаді; оцінка робочого місця, котра частково здійснюється на основі характеристики посади, але тут враховуються і складність діяльності, і умови роботи, і т.д.; оцінка співробітника, тобто оцінка його особистого внеску [2, с. 56].

До квазізасобів застосовують неформальні групи та робочу атмосферу. Причини створення неформальних груп криються у самій природі людини, її особистих та суб'єктивних уподобань, потребі у спілкуванні. Розрізняють такі соціологічні та організаційні причини створення неформальних груп:соціальна відмінність (робітники – службовці, місцеві жителі – іноземці); чітко окреслені централізація та формалізованість організаційної структури (анонімність); наявність неформальних лідерів на певних рівнях організації; брак інформації та виникнення чуток.

Для успішного розвитку підприємства необхідна система мотивації працівників до інноваційної діяльності, заснована на інтеграції праці і підприємництва, як основних факторів економічного зростання. Суть її полягає у зацікавленні працівника в результатах своєї праці. Мотивація – це головне завдання керівника. Через посилення конкуренції на ринках виникає потреба у гнучкіших ділових одиницях, які здатні пристосовуватися до нових умов.

Роль робітників необхідно змінювати від пасивного виконання певної роботи до активного співробітництва в роботі. Фірмі необхідно намагатися сприяти участі робітників у колективній роботі та відповідальності. Якість і гнучкість вимагають певного рівня відданості,

відповідальності та знань. Для компаній стає характерною більша гнучкість, більше бажання працівників до сприйняття технологічних нововведень [1, с. 32]. В такому випадку від трудового колективу необхідні підтримка здійснюваних інновацій, активна участь у їх розробці і підвищення рівня кваліфікації своєї праці у зв'язку з необхідністю освоєння нових процесів на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Данюк В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки / В. Данюк, О. Чернушкіна // Україна: аспектипраці. – 2008. – № 4. – С. 32–36.

2. Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2007. – 224 с.

3. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посібник / І. Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466 с.

4. Семенов А.Г. Реалізація економічних методів управління в умовах приватної фірми. // А.Г.Семенов, О.О. Плаксюк. Держава та регіони (Серія «Економіка і підприємництво») – 2010. – №1. – С.176–180.

СЕКЦІЯ 6

Соціально-психологічні аспекти сучасної наукової думки

Паращенко Л.І.
доктор наук з державного управління, доцент,
професор кафедри управлінських технологій
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Соціально-психологічні аспекти розвитку громадянських компетентностей державних службовців

Розкрито актуальністьрозвитку громадянських компетентностей державних службовців у контексті створення профілю професійної компетентності посади державних службовців відповідно до засад демократичного врядування.

В умовах демократизації держави виникає нагальна потреба формування нової парадигми демократичного врядування, що потребує наукового розкриття глибинної сутності низки нових суспільних явищ, процесів і понять, як то: демократизація державного управління, демократичне врядування, публічна політика, публічне управління, публічне адміністрування тощо.Угода про асоціацію між Україною та ЄС, що буда ратифікована 20 вересня 2014 року [3], ще раз підкреслила верховенство демократичних принципів, прав людини та основоположних свобод. Імплементація зазначеної Угоди передбачена до 2017 року, а це означає велику роботу до практичної розбудови демократичного суспільства – формування системної парадигми демократичного врядування, яка органічно поєднала б у собі всі ці суспільні явища і процеси, породжені демократизацією державного управління.Відтак актуальності набувають дослідження соціально-психологічних аспектів, пов'язаних з реалізацією владних повноважень персоналом органів державного управління і місцевого самоврядування, розвитку громадянських компетентностей державних службовці зокрема. Сучасна практика державного управління в Україні (масштабна корупція, тотальна недовіра суспільства до влади, суспільні протести у вигляді майданів) свідчить про неефективність традиційних механізмів державного управління та про необхідність запровадження нових концепцій публічного адміністрування, зокрема «належного врядування», сервісного підходу тощо. Під терміном "врядування" розуміють процес розпорядження владою інститутами публічної влади, до якого мають потенційну можливість залучитися зацікавлені суспільні групи, представники організованої громадськості взагалі. Це включає механізм, процедури та інституції, через які окремі громадяни та певні групи громадян доводять і висловлюють свої інтереси, здійснюють свої юридичні права, виконують свої зобов'язання і врегульовують суперечності. Врядування базується більше на зосередженні зусиль на переговорах і подоланні труднощів, ніж на підпорядкованості та нав'язуванні волі. Демократичний політичний процес має дати громадянам реальну можливість бути його учасниками і бути почутими владою та іншими. Це модель демократичного врядування, яка є на сьогодні найбільш актуальною для України, оскільки сприяє ефективній взаємодії держави і суспільства. Запровадження цієї моделі потребує відповідної політики щодо розвитку громадянських компетентностей державних службовців, актуалізує відповідні завдання в галузі організаційної психології, підвищення кваліфікації та післядипломної освіти. Зокрема актуальності в сучасних умовах набуває створення профілю професійної компетентності посади державних службовців відповідно до засад демократичного врядування.[1]

В Україні визначено мету громадянської освіти: «…сформувати особистість, якій притаманні демократична громадянська культура, усвідомлення взаємозв'язку між індивідуальною

свободою, правами людини та її громадянською відповідальністю, готовність до компетентної участі у житті суспільства» (Концепція громадянської освіти). Особливого значення набуває утвердження принципів демократичного врядування у місцевих громадах через поширення знань з освіти для демократичного громадянства та освіти з прав людини (ОДГ/ОПЛ). Освіта для розвитку демократії в Україні є комплексним напрямом державно-громадської діяльності, спрямованим на реалізацію впродовж життя людини широкого спектра підходів, програм, ініціатив, серед яких основне місце займають Освіта для демократичного громадянства (ОДГ) та Освіта з прав людини (ОПЛ), які визначені Хартією Ради Європи про виховання демократичної громадянськості та освіти в області прав людини, яка була прийнята Комітетом Міністрів Ради Європи 11 травня 2010 року, та яку ратифікувала Україна [1, 4].

Рекомендації Європейського парламенту та Ради від 18 листопада 2006 р. щодо ключових компетентностей для навчання впродовж життя дають такі визначення:соціальна та громадянська компетентності – носять особистісний та міжкультурний характер та включають всі форми поведінки та наділяють особистість вмінням брати участь у ефективному та конструктивному просуванні у соціальному житті та роботі та вміння розв'язувати конфлікти, особливо, в умовах зростаючих розбіжностей суспільств. Громадянська компетентність надає можливість індивідууму повноцінно брати участь у громадянському житті, що базується на знанні соціальних та політичних понять та структур у поєднанні з відчуттям активної демократичної участі.

В Україні реалізується низка ініціатив, спрямованих на посилення демократизації українського суспільства, розширення практики демократичного врядування. Однією з таких ініціатив є запровадження Національною академією державного управління при Президентові України (далі – Академія) у співпраці зі Швейцарським бюро співробітництва в Україні, Цюріхським педагогічним університетом, Міністерством освіти і науки України у 2014-2015 рр. швейцарсько-українського проекту «Розвиток громадянських компетентностей в Україні» (DOCCU). Участь у проекті беруть державні службовці, викладачі національних ВНЗ, в т.ч. Університету «КРОК», працівники регіональних Центрів підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб органів місцевого самоврядування тощо. Основні завдання навчальних семінарів за проектом:

– сприяти формуванню навичок та компетентностей, які забезпечуватимуть здатність до активної громадянської діяльності та захисту прав людини;

– розкрити особливості викладання демократії та прав людини в системі вищої освіти підготовки державних службовців;

– впровадити методику викладання ОДГ/ОПЛ у вищу школутта систему підвищення кваліфікації державних службовців;

– розвивати вміння, які дозволять співробітничати і розвивати партнерські стосунки з учасниками демократичного процесу.

Громадянські компетентності мають бути належно відображені при розробленні профілів професійної компетентності державного службовця.

Список використаних джерел

1. Наказ Нацдержслужби України від 16 травня 2012 року № 91 «Про затвердження Типового профілю професійної компетентності посади керівника апарату та мінімальних вимог до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття цієї посади».

2. Освіта для демократичного громадянства та освіта з прав людини: Н.Г. Протасова, Л.І. Паращенко, О.В. Овчарук, В.В. Полторак / За заг. ред. Н.Г. Протасової; Національна академія державного управління при Президентові України. – К.: НАДУ, 2011. – 100 с.

3. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535

4. Хартия Совета Европы о воспитании демократической гражданственности и образовании в области прав человека. Рекомендация CM/Rec(2010)7, утвержденная Комитетом министров Совета Европы 11 мая 2010 года, и пояснительный меморандум. – Издательство Совета Европы, 2011. – 40 с.

Сингаївська І.В.
кандидат психологічних наук, доцент,
професор кафедри психології,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Аналіз досліджень зарубіжних психологів з проблеми професійної успішності

Проаналізовано дослідження зарубіжних психологів з проблем професіоналізму, професійного розвитку та професійної успішності фахівців.

Від рівня професіоналізму фахівців залежить якість діяльності організацій та установ, їх конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжному ринках. Це актуалізує дослідження, зорієнтовані на фаховий розвиток, досягнення професійної успішності особистості. Такі дослідження потребують вивчення теоретичних напрацювань щодо різних аспектів становлення та розвитку професіоналізму, що вимагає аналізу джерельної бази не лише вітчизняних, а й зарубіжних дослідників.

Аналіз зарубіжних досліджень [1-14] свідчить про переважання розробок, спрямованих на з'ясування факторів успішності. Вивчаються як фактори, що впливають на успішні результати діяльності, так і чинники, що зумовлюють успішну поведінку загалом. Зокрема, Р. Стернберг у своїй трикомпонентній теорії інтелекту вказує на його взаємозв'язок з життєвою успішністю, що визначається як здатність досягати рівня особистих стандартів, заданих конкретним соціальним контекстом [5].

Особлива увага сучасних зарубіжних дослідників приділяється вивченню різних аспектів самооцінки особистості, зокрема, відмінностей у ставленні до успіху та невдач осіб із низьким рівнем самооцінки [6]; ролі гендера в успішній поведінці, зокрема гендерних відмінностей в уявленнях про суб'єктивний і об'єктивний успіх [7]; гендерних особливостей атрибуції успішної поведінки [8]; виявлення чинників успішної кар'єри [4, 9-11]; факторів зовнішньої привабливості, що впливають на успішну поведінку особистості [12] тощо. При вивченні мотивації діяльності був виведений так званий N-ефект, згідно з яким в умовах змагання мотивація досягнення успіху зворотно пропорційна кількості учасників цього змагання [3].

Американському досліднику Д. С'юперу завдячуємо виокремленням поняття «професійна Я-концепція», яким нині користуються вчені всього світу. Наукова обгрунтованість і важливість такого конструкту, як професійна Я-концепція, підтверджується численними кроскультурними дослідженнями.

Водночас зарубіжні науковці переймаються наявністю великої кількості концепцій, типологій і класифікацій в царині досліджень психології професіоналізму, що утруднює створення інтегративної теорії професійної успішності. Так, досліджуючи психологію кар'єри, Я. Хаммер концентрується не на понятті «кар'єра», а на професійному успіху як «сукупності позитивних результатів, накопичених протягом всієї кар'єри в психологічному плані і в плані об'єктивних професійних досягнень» [13, с. 147].

Певні теоретико-методологічні труднощі виникають через деталізацію понять, пов'язаних з професійною успішністю. Так, надмірна деталізація понять «внутрішній успіх» і «зовнішній успіх» перешкоджають формуванню цілісного бачення, а відтак вирішенню проблеми професійної успішності. Зокрема, британський дослідник Н. Бозіонелос визначає внутрішній успіх, у тому числі, як задоволеність роботою, як фінансовий успіх, як загальний рівень задоволеност-

ті життям тощо; зовнішній успіх – це задоволеність своїм професійним статусом [9]. Для американської дослідниці професійної кар'єри А.Сутін внутрішній успіх − це лише задоволеність роботою, а зовнішній успіх визначається нею через займану посаду і фінансову винагороду [4].

Публікації в фахових періодичних виданнях 2004-2014 рр. свідчать про зростання актуальності досліджень з психологічних проблем професійного розвитку та професійної успішності. Чимало робіт привячено проблемам задоволеності працею, розвитку професійної кар'єри, психологічної адаптації до нових вимог особистості професіонала в умовах глобалізації тощо.

Окремий напрямок – дослідження «значення (сенсу) праці» («meaning of work»), започатковані розробками екзистенційних психологів про ціннісний потенціал професійного розвитку в людському бутті. Так, «творчі цінності» В.Франкла є пріоритетною категорією для формування особистісної концепції сенсу життя. Актуалізувати дану концепцію можна у тому числі завдяки праці, бо остання, за В. Франклом, наповнює змістом індивідуальне життя, позитивно впливаючи на життя інших людей, водночас праця стає запорукою широких можливостей самотрансценденції особистості [14, с. 232]. В рамках означеного напряму дослідники (Д. Холл, Д. Мей, М. Пратт, Б. Россо, Т. Снелл, М. Стегер та ін.) аналізують психологічні чинники, умови і механізми перетворення професійної діяльності на значущу складову особистісного життя.

Методологію вищеподаного напряму дослідження можна порівняти з вітчизняними розвідками із застосуванням акмеологічного підходу до процесів професіоналізму та професійного розвитку. Це засвідчує актуальність теоретичних розробок проблеми професійної успішності; необхідність посилення уваги до вивчення психологічних механізмів формування професійно успішної особистості.

Список використаних джерел:

1. Boudreau J.W. Effects of personality on executive career success in the United States and Europe / Boudreau J.W., Boswell W.R., Judge T.A. // Journal of Vocational Behavior. – 2001. – Vol. 58. – P. 53–81.

2. Lockwood P. Promoting success or preventing failure: Cultural differences in motivation by positive and negative role models / Lockwood P., Marshall T., Sadler P. // Personality and Social Psychology. – 2005. – Vol. 31 (3). – P. 379–392.

3. Mukherjee K. The N-Effect: Possible effects of differential probabilities of success / Mukherjee K., Hogarth R.M. // Psychological Science. – 2010. – Vol. 21. – P. 745–747.

4. Sutin A.R. Personality and career success: Concurrent and longitudinal relations / Sutin A.R., Costa P., Miech R., Eaton W. // European Journal of Personality. –2009. – Vol. 23. – P. 71–84.

5. Стернберг Р. Практический интеллект /Р. Дж. Стернберг, Дж. Б. Форсайт, Дж. Хедланд и др. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с. — (Серия «Мастера психологии»).

6. Tafarodi R.W. Two-dimensional self-esteem and reactions to success and failure / Tafarodi R.W. // Personality and Social Psychology. –1997. – Vol. 23 (6). – P. 626–635.

7. Lortie-Lussier M. Determinants of objective and subjective success of men and women / Lortie-Lussier M., Rinfret N. // International Review of Administrative Sciences. – 2005. – Vol. 71. – № 4. – P. 607–624.

8. Swim J.K. He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures / Swim J.K., Sanna J.L. // Personality and Social Psychology. – 1996. – Vol. 22 (5). – P. 507–519.

9. Bozionelos N. The relationship between disposition and career success: A British study / N. Bozionelos // Journal of Occupational and Organizational Psychology. – 2004. – №77(3). – P. 403–420.

10. Gelissen J. M. Personality, social background, and occupational career success / Gelissen J., de Graaf P. M. // Social Science Research. – 2006. – № 35(1). – P. 702–726.

11. Godshalk V.M. Aiming for career success: The role of learning goal orientation in mentoring rexinomhips / Godshalk V.M., Sosik J.J. // Journal of Vocational Behavior. – 2003. – № 63(3). – P. 417–437.

12. Agthe M. Foersterling F. Success attributions and more: Multidimensional extensions of the sexual attribution bias to failure attributions, social emotions, and the desire for social interaction / Agthe M., Spoerrle M. // Personality and Social Psychology. – 2008. – Vol. 34 (12). – P. 1627–1638.

13. Хаммер Я. Профессиональный успех и его детерминанты // Вопросы психологии. – 2008. – № 4. – С. 147–153.

14. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.

Корсакевич В.В.
кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Філософія освіти дорослих

Освіта дорослих суттєво відрізняється від навчання інших вікових груп. Спираючись на наявні в галузі освіти дослідження, автор вказує на роль форми та психологічних особливостей навчання дорослих, які суттєво впливають на ефективність навчання. Наводяться практичні спостереження автора над особливостями поведінки слухачів курсів підвищення кваліфікації. Інституті перепідготовки та підвищення кваліфікації Університету «КРОК».

Актуальність проблеми навчання дорослих пов'язана з вивченням чинників, котрі сприяють максимальному розкриттю людських можливостей, описом психологічних особливостей особистості дорослих та визначенням шляхів вдосконалення освітньої діяльності, що сприяє саморозвитку і самореалізації особистості, як в професійній діяльності так і в особистому житті .

Саме загальне визначення *дорослої людини* було дано фахівцями UNESCO в 1976 р.: «*Дорослий – всяка людина, визнана такою в тому суспільстві, до якого вона належить*».

У нашому суспільстві ми називаємо дорослою людину, яка досягла фізіологічної, психологічної та соціальної зрілості, яка володіє певним життєвим досвідом, сформованим і постійно зростаючим рівнем самосвідомості, яка виконує ролі, традиційно закріплені суспільством за дорослими людьми, і приймає на себе повну відповідальність за своє життя і поведінку (в тому числі економічну і моральну).

Поняття *рефлексії* (від лат. Refflexio – *повернення назад*), що виникло в філософії і що означає процес *роздуми індивіда про події у його власній свідомості, осмислюється як процес самопізнання суб'єкта внутрішніх психологічних актів і станів*. У широкому розумінні цього слова рефлексія характеризує *осмислення людиною підстав власних дій і вчинків*. Вона знаходить своє вираження в так званій нормальній двоїстості свідомості, коли індивід по відношенню до самого себе одночасно виступає і як об'єкт рефлексії («*я – виконавець*»), і як її суб'єкт («*я – контролер*»), регулюючий власні дії та вчинки.

Поняття *освіта дорослих* (adult education) охоплює собою весь *комплекс безперервних процесів навчання – як формального, так і весь спектр його неофіційних форм і видів*. За допомогою яких дорослі люди розвивають свої здібності, збагачуються знаннями, вдосконалюють професійні кваліфікації або ж застосовують їх у новому напрямку.

Варто зауважити, що із середини XIX ст. вчені виділили як окрему науку про освіту й виховання дорослих – *андрагогіку*. Андрагогіка (гр. andros – *доросла людина, зрілий чоловік* і ago – *веду, керую*) – педагогіка дорослих, одна з педагогічних наук, що займається дослідженням проблем освіти, самоосвіти й виховання дорослих людей. *Завданням андрагогіки* є окреслення змісту, організаційних форм, методів і засобів навчання дорослих. Уперше в історії педагогічної науки термін "*андрагогіка*" ввів німецький вчений О. Конт (1833 р.). Проте становлення андрагогіки як самостійної науки відбулося в середині XX ст. й пов´язане з іменами американців М. Ноулза і Р. Сміта, англійця П. Джарвіса, німця Ф. Пьоггелера, голландця Т. Тен Хаве, поляка Л. Туроса та ін. Кінець XX і початок XXI ст. характеризуються значним розширенням досліджень проблем андрагогіки.

Під *професійним навчанням* (training) маються на увазі будь-які систематичні дії, які робляться людьми, що закінчили початковий цикл безперервної освіти, з метою *зміни своїх знань,*

навичок, оцінок і розвитку відносин з оточуючими, для того, щоб адекватно виконувати професійні завдання.

Процес утворення повинен тривати *протягом усього життя людини* (lifelong education), в такому випадку людина *не відстане від технологічних і соціальних змін, зможе підготувати себе до змін в житті, повністю реалізувати потенціал*.

Компете́нтність – проінформованість, обізнаність, авторитетність. Компетентність у перекладі з латинської competentia означає *коло питань, у яких людина добре обізнана, має знання та досвід*.

Початок науковим розробкам з питань навчання дорослих належить Е.Торндайку, який показав принципову можливість навчання даної категорії, а також відміну інтересів і здатності навчатись дорослих від таких здатностей у дітей.

В нашій культурі положення того, хто навчається – не завше оптимізовано. Особливо це стосується *дорослих*. У нашому суспільстві цінується насамперед успіх, а ті, хто навчається, по визначенню знаходиться тільки «на шляху до успіху». Тому найпопулярніше слово для позначення мети навчання дорослих – *компетентність*, а не постійна допитливість або творчість.

У шістдесяті роки (в тому числі і в СССР) з'явилося поняття «*навчання протягом усього життя*», але основна структура навчання не змінилась. І тоді, і зараз воно визначається зовнішніми вимогами. Викладачі, роботодавці чи конкуренти спонукають нас опановувати певними знаннями, і ми намагаємося вчитися, щоб *досягти мети*, а не тому, що навчання приносить нам задоволення. Такий тип навчання можна позначити як «*керований ззовні*», слідуючи відомим визначенням американського соціолога Девіза Рісмана.

Пітер Вайль, професор менеджменту із США, називає його «*інституціональним навчанням*». Філософію інституціонального навчання можна спостерігати всюди: на тренінгах організаційного розвитку, у вищих навчальних закладах і університетах, на курсах. Ми зустрічаємо цю модель і коли навчаємося самі, і коли виступаємо в ролі тренерів або провідних спеціалістів з даного типу навчання.

Інституційне навчання орієнтоване «*на відповідь*»: багато поколінь учнів мучаться від того, що вони повинні знайти «*правильну*» відповідь. Мета навчання буде досягнута, тільки якщо вони зможуть дати цю правильну відповідь. Не дивно, що дорослі учасники семінарів, тренінгів та ворк-шопів висловлюють бажання отримати резюме, брошури або контрольні листи. Їм неодмінно треба знати напевно, що в їх розпорядженні є все найважливіше, написане чорним по білому.

Ми досліджуючи проблему навчання дорослих ймовірним вважаємо і таке, щоб керівник інституціональної навчальної програми не формально відкривав заняття такими словами: «*Спочатку давайте познайомимося ... Потім ми з вами поговоримо про ваші очікування і про те, чому і як ви хотіли б навчитися. Ми вільні у виборі плану і можемо орієнтуватися на ваші потреби*». Звичайно, ми не виключаємо поєднання інституційного навчання з традиційним, стандартним включенням питань та з інформальною освітою.

Інформальна освіта є загальним терміном для освіти за межами стандартного (інституціональної освіти) освітнього середовища – індивідуальна пізнавальна діяльність, супроводжуюча повсякденне життя і не обов'язково носить цілеспрямований характер; спонтанне утворення, яке реалізується за рахунок власної активності індивідів в навколишньому його культурно-освітньому середовищі; спілкування, читання, відвідування закладів культури, подорожі, засоби масової інформації і т.д., коли *дорослий перетворює освітні потенціали суспільства в дієві чинники свого розвитку, результат повсякденної робочої, сімейної та дозвільної діяльності, не має певної структури*.

Ми керуємось тим постулатом, що навчання має приносити задоволення, радість від спілкування, потребу в самопізнанні. Адже відомо, що за «чистого» інституціонального (формального) навчання – часто, навіть самі терплячі учасники, радіють, з приводу його закінчення.

В останні десять років в Україні поступово набувають популярності пошук форм і методів навчання дорослих, як і в усьому світі, тому що у такий спосіб дорослі навчаються *інтенсивно і з задоволенням*. У багатьох людей вони посилюють готовність до особистісних змін і росту.

Це саме те, чого хочуть фірми і організації від своїх співробітників: щоб ті налаштувалися на зміни в суспільстві, почавши з власного розвитку. (Аналіз проведених нами опитувань, анкетувань, інтерв'ю це доводить і стає для нас метою в реалізації навчання дорослих).

Дуже важливий момент підкреслено російськими вченими (Л.И.Анциферова, Н.Подгорецкая,) про так звану *рекурентність* або *поновлюваність* освіти, її позитивістку направленість. З якою періодичністю поновлюється освіту, так звані університети третього віку, інші форми роботи – все це повинно бути елементом *безперервності освіти*. Поняття «суміщений спосіб життя», введений Л.І.Анциферовою, найбільше і висловлює ідею безперервності. Тому безперервність, на думку цих вчених, не інституціональна характеристика, а *особистісна*.

А в матеріалах ЮНЕСКО всіляко підкреслюється, що *інформальна освіта*, тобто, *обиране і створюване самою дорослою людиною*, вже давно на часі Отже в перспективі, та й нині, питання полягає в тому, що кожен творить своє освітнє середовище, свої власні джерела. З цієї точки зору, є деякі протиріччя між *формальною, неформальною і інформальною* освітою, але ніхто по-справжньому цим поки не займається.

В контексті питання доречно згадати, що відомий дослідженнями психологічних умов навчання К. Роджерс розглядає дорослу людину як відповідального учасника процесу навчання, ініціатора власного навчання. Доречно тут згадати і слова професора І.І. Ільясова про те, що дієслово «вчитися» в російській мові відноситься до категорії «зворотніх» дієслів. Вчитися – в буквальному сенсі – означає «вчити себе» (вчитисЯ).

Проте, відповідальність за визначення цілей навчання і в освіті дорослих все-таки несе викладач. Характерним залишається цей постулат і під час навчання дорослої людини.

Враховуючи вище згадані положення і умови навчання дорослих, розглянемо можливість сформулювати деякі *прагматичні принципи освіти дорослих*, що діють і у нас в Університеті «КРОК» в ННІнституті післядипломної освіти та магістерської підготовки. Їх можна сформулювати як правила, що вивірені і діють в практиці, як умову подальшого успіху співпраці за навчання дорослих – і представити, як приклад співпраці викладача із слухачами курсів підвищення кваліфікації: А саме:

1 – Найперше – *знайомство на основі комфорту*. Пам'ятаємо, що будь-яка формалізація в процесі навчання відразу відторгає дорослих від викладача.

2 – Головна умова – *рівність партнерів*. Досвід доводить: жоден з викладачів не володіє правом вважати себе(демонструвати) розумнішими, грамотнішим і компетентнішим, ніж його слухачі.

3 – *Спираємось лише на позитивні емоції*. Це склалося емпірично в якості дуже серйозної основи взаємодії. Люди, які приходять вчитися, буває настільки заражені негативними емоціями, негативним життєвим досвідом, що необхідні елементи або ж тренінгові заняття з *релаксації*.

4 – *Наявність пауз, перерв, розминок* – всього, що дозволяє вийти з сидіння на одному місці. Навіть одна із груп мала назву «Психологи, що танцюють» (хореограф – Олександр). Сюди ж відносимо – забезпеченість перервою на «Каву-брейк».

5 – *Повага і прагнення зрозуміти іншого*. Можливості для цього представлені були через виконання цілого ряду практичних і творчих робіт.

6 – *Уміння створити атмосферу творчості, дати можливість кожному реалізувати свій досвід*. Ми переконані, в процесі заняття людина – не об'єкт для отримання інформації, вона має мати можливість висловити *свої позиції*, щоб внутрішньо себе не відторгнути від такої системи навчання. Ми свою роботу здійснювали, використовуючи *ігри, роботу в малих групах, арт-студію*, виконання творчих завдань та само презентацій.

7 – *Прагматична спрямованість навчання* – повинно бути ясно, де можна практично реалізувати отримане на занятті. Якщо немає можливості зачепити дорослого так, щоб у нього виникли нові питання і проблеми – глибокого ефекту від такої освіти не буде. І надалі – слухачі виступили з ініціативою реалізувати мрію через відкриття Центру навчання для дорослих, які будуть надавати послуги іншим, використовуючи набуті знання.

8 – *Активне залучення групи в бесіду*. Попри доповіді та лекції, яскравим став активний діалог з аудиторією, часткове використання письмових текстів (рефлексія власного буття). Адже якщо лектор користується лише готовим текстом, виникає смисловий бар'єр між ним і слухачем.

9 – Золоте правило – *не говорити те, що учасники можуть сказати самі*, можливість включення слухачів. Чим більше на занятті кажуть слухачі, тим більший комфорт і самоповага у них виникає(до кожної теми слухачі добровільно готували часто ексклюзивну інформацію, що в подальшому ставало темою дискусії в групі).

10 – *Шукаємо плюси в мінусах*. Знаходити позитивні речі в діяльності, без цього втрачається її зміст. Наголошували на позитивному моменті вирішення проблеми, а при аналізі негативного досвіду – розглядали варіанти його перетворення на позитив.

10 – *Рефлексія, зворотній зв'язок*, як ключові складові занять. Якщо немає рефлексії та зворотного зв'язку в процесі заняття, то ні слухачі, ні викладач нічого не отримують від заняття. На основі цього ми використовували жартівливі поради андрогогу:

- Не боятися простоти;
- Не писати повний текст;
- Структурувати матеріал;
- Використовувати наочність;
- Початок і кінець заняття мають бути яскравими;
- Гумор, його доречність;
- Думаючи не про себе, а про слухачів.

В процесі навчання дорослих на курсах підвищення кваліфікації ми керуємось і запитом слухачів на вирішення нагальних для них проблем, вибудовуючи освітню програму таким чином, щоб можна було гнучко підійти до їх вирішення «тут і тепер». Тому в програму включені дисципліни з психології різновекторного характеру:

- з загальної психології (теорії особистості в роботах відомих психологів; структура особистості; особливості особистості: характер, темперамент; типологія особистості);
- з вікової психології (Я-концепція у дорослому віці; особливості навчання дорослих; життєві кризи);
- з психології педагогіки (особливості різних сімейних систем; надання допомоги у роботі з дітьми аутичного спектру та з особливостями у вікових змінах поведінки; соціалізації підлітків);
- з організаційної психології (креативний менеджмент; особливості корпоративного навчання);
- з психології бізнесу (основи роботи з персоналом: мотивація, профорієнтація, адаптація, оцінка та навчання персоналу);
– з соціальної психології (соціально-психологічний феномен групи; лідерство у роботі й житті);
- з практичної психології (психотехнології ефективної поведінки в курсі практичної психології)

Враховуючи, що метою навчання на курсах підвищення кваліфікації являється набуття компетенцій, а програма включає більшою мірою практичні завдання нам в нашій роботі імпонує стародавня мудрість, яку відображено в китайському прислів'ї: «Скажи мені, і я забуду. Покажи мені, і я запам'ятаю. Дозволь мені зробити, і це стане моїм назавжди».

Літературні джерела:

1. Базарова Гули. Модульное обучение в системном образовании взрослых Менеджер по персоналу / №2, 2007.

2. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: В 3т./ Г.В.Ф.Гегель. – М: Мысль,1975.– Т.3.– 452 с.

3. Лейбниц В.М. Модель мира и образ человека / В.М. Лейбниц. – М., 1982. – 352 с.

4. Тоффлер Э. Шок будущего. Издательство: АСТ, 2008 г. с. 112

5. Фонд общественного мнения. Режим доступа: www.fom.ru индексы на 19.10.2011

6. Модульное обучение в системном образовании взрослых .

Інтернет-ресурси:

http://www.persev.ru/bibliography/aktualnye-problemy-prakticheskoy-psihologii-

http://www.elitarium.ru/2005/09/06/modulnoe_obuchenie_v_sistemnom_obrazovanii_vzroslykh.html

http://www.hrm21.ru/rus/actual/ ?action=show&id=263

Дектярьова Т.В.
в.о. заступника завідуючого кафедри психології
кандидат психологічних наук, доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасні акпекти вивчення питання безпеки освітнього середовища вищих навчальних закладів

Важливість психологічної безпеки – як особистої, так і колективної, набула досить широкого визнання. Однак чіткого поняття і прагматичного підходу до її формування у вітчизняній психології досі не склалося. Не визначений також методологічний аспект введення поняття психологічної безпеки у контекст освітнього середовища вищого навчального закладу.

Активні радикальні, соціальні, політичні та економічні зміни, що відбуваються в сучасному українському суспільстві та світі ускладнюють умови суспільному житті кожної людини, змінюють соціокультурну ситуацію, що у свою чергу впливає на становлення й розвиток особистості.У контексті небезпеки та безпеки людина розглядає державу, суспільство, особистість, права, інтереси тощо. Об'єктивна необхідність збереження якісної визначеності важливих з точки зору людини матеріальних та ідеальних об'єктів спонукає її не тільки розглядати їх безпеку (державну, суспільну, особисту), але й здійснювати певну діяльність з її забезпечення. Сучасним підходом до розробки проблеми психологічної безпеки є цілісний аналіз соціокультурної ситуації, який полягає у психологічному аналізі середовища де відбувається розвиток та функціонування людини з урахуванням її психологічного ресурсу. Структура психології безпеки розглядається в двох аспектах: психологічна безпека середовища; психологічна безпека особи. Психологічно безпечне середовище має задовольняти потребу людини у свободі від проявів психологічного насильства у взаєминах з іншими людьми, в умовах освітнього простору з його іншими учасниками. Психологічна безпека особистості проявляється у її здатності зберігати стійкість у середовищі з певними параметрами, у тому числі з психотравмуючим впливом, деструктивним внутрішнім та зовнішнім впливам. Вона є інтегративною категорією, оскільки її розглядають з декількох площин: у якості процесу, у якості стану, у якості характеристик особистості; а також на декількох рівнях: на рівні суспільства, на рівні локального середовища та на рівні особистості.

Вищий навчальний заклад є складною організацією, що функціонує за чітко визначеними законами і правилами, вирішує дуже важливу задачу – навчання і виховання кваліфікованих конкурентоспроможних фахівців, затребуваних не тільки в своїй країні, але і в міжнародному співтоваристві. Основний вектор сучасної вищої освіти актуалізувався у дев'яності роки XX століття у зв'язку з гуманітарною парадигмою, новими тенденціями гуманізації освіти, впровадженням особистісно-орієнтованого підходу, який передбачає створення умов для повноцінного прояву і розвитку особистісних якостей людини. На процес формування особистісних якостей людини впливають різні за силою, напрямом і вплив наступні фактори: соціально-економічне становище держави, державний устрій, мову спілкування; релігія; національні цінності та ідеали, історія, культура та інші. Студент вузу протягом усього навчального процесу знаходиться в освітньому середовищі, яке інтенсивно впливає на формування його особистості.

Аналіз досліджень ряду авторів (Г.В.Грачов; Т. С. Кабаченко; І.А. Баєва), показав, що ефективність освітнього процесу залежатиме від показника психологічної безпеки освітнього середовища. Зараз активно впроваджується ідеологія освіти, провідною стратегією якої є орієнтація на розвиток студента як особистості. Вона може бути реалізована лише на науково обґрунтованих засадах психологічного забезпечення безпеки вищих навчальних закладів, оскільки саме вони спроможні створити освітнє середовище, здатне забезпечити сталий збалансований розвиток особистості студента.

Психологічна безпека в освітньому середовищі може знижуватися через ризики: фактор умов навчання (реальні умови навчального процесу: освітлення, розміри навчальних меблів, вентиляція навчальних приміщень – все, що підлягає гігієнічному нормуванню); фактор навчального навантаження (інформаційна сторона навчального процесу та організація навчання); фактор взаємин (узагальнює стиль взаємин педагога та студента, включаючи оцінку результатів його навчальної діяльності, а також взаємини з батьками).

Сучасна вища школа може бути розглянута як об’єкт високого ризику, так як покликана випускати «надскладний продукт» – психологічно здорову особистість, що володіє професійною компетентністю і вимагає для свого «створення» індивідуальних технологій. В цьому контексті можна говорити про психологічний ризик, обумовлений використанням потенційно небезпечних психолого-педагогічних технологій (або їх повною відсутністю). Звідси вкрай актуальним стає питання про психологічну безпеку та культуру психологічної безпеки у взаємодії учасників освітнього середовища. На сьогоднішній день практично не дослідженою в Україні залишається проблема психологічної безпеки освітнього середовища вищих навчальних закладів, зокрема, розуміння суб’єктами навчально-виховного процесу сутності даного явища і чинників, які впливають на цей феномен.

Список використаних джерел:

1. *Ясвин В.А.* Образовательная среда: от моделирования к проектированию / В. А. Ясвин. – М. : Смысл, 2001. – 365 с.

2. *Каташов А. І.*Педагогічні основи розвитку інноваційного освітнього середовища сучасного ліцею: автореф. … канд. пед. наук / А. І. Каташов. – Луганськ, 2001. – 22 с.

3. *Баева И.А.* Психологическая безопасность в образовании: Монография. / И.А. Баева. – Санкт-Петербург, 2002. – 271с.

4. *Грачев Г.В.* Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты / Г.В. Грачев. – М.: Изд-во РАГС, 1998 – С.33.

5. *Кабаченко Т. С.* Психология управления: Уч. пос. / Т.С. Кабаченко. – М.: 2000 – С. 8.

6. *Рассоха Н.Г.* Представления о психологической безопасности образовательной среды школы и типы межличностных отношений ее участников. Автореф. … канд. психол. наук. / Н.Г. Рассоха – СПб: РГПУ им. А.И. Герцена, 2005 – 22 с.

8. *Холл Келвин С., Линдсей Гарднер.*Теории личности. Пер. с англ.. И.Б. Гриншпун. / Келвин С. Холл, Гарднер Линдсей. – М.: ЗАО Изд-воЭКСМО-Пресс, (Серия «Мир психологии»), 1999. – 592 с.

9. *Бараш Б.А.*Психотравматическая помощь студентам вуза в кризисных ситуациях // Физические и психосоциальные особенности студентов: Сб.науч.трудов /Б.А. Бараш. – Таллин, 1986. – С. 133-141.

10. *Абакумова И.В.*Средовой подход к проблеме психологической безопасности личности. Методические указания к курсу «Педагогическая психология» для студентов факультета психологии ЮФУ / И.В.Абакумова, В.В.Суприянов. – Ростов-на-Дону, 2007. – С. 15-23.

11. *Котик М.А.* Психология и безопасность / М.А. Котик – Таллин, 1987. – 236 с.

Наконечна Н.В.
проректор з науково-педагогічної роботи
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Діагностика корпоративної (організаційної) культури навчального закладу: теоретико-методологічний аспект

У статті висвітлюється теоретико-методологічний підхід щодо питання діагностики корпоративної (організаційної) культури навчального закладу.

На сьогодні особливо гостро постає проблема якості проведення досліджень, їх репрезентативності, результативності, що значною мірою пов'язане з методологією наукового пошуку, вибором найбільш адекватних (відповідних) об'єкту методів, способів, прийомів аналізу психологічної складової організаційної культури.

Більшою мірою вона все ще здійснюється в межах соціально-психологічної інтерпретації, так би мовити, макропсихології. Між тим, справжня «таємниця» корпоративної (організаційної) культури навчального закладу, її глибинне сутнісно-змістовне коріння, реальні можливості психологічного впливу на збереження й нарощування потенціалу корпорації (в даному випадку – навчального закладу) та її культури залишаються поза арсеналом чинних вітчизняних досліджень.

Взагалі феномен діагностики в енциклопедичних виданнях розглядається як комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів. Вважаємо такий розгляд в принципі правильним, але неповним, дещо однобічним. Адже в такому разі суб'єкт діагностики виявляється пасивним спостерігачем явищ та процесів, які відстежуються.

Ми розглядаємо організаційну культуру навчального закладу як явище динамічне, що постійно змінюється. Але змінюється не само по собі, а планомірно, цілеспрямовано, шляхом активного втручання суб'єктів організації та управління. Іншими словами, організаційна культура потребує постійного коригування, поліпшення, удосконалення. Це по-перше.

По друге ж, у нас мова йде про психологічну діагностику, яку застосовують для виявлення тенденцій і закономірностей психологічного мікроклімату (Орлов А.А.); відстеження динаміки властивостей особистості (Киричук О.В. та ін.); психічних станів особистості (Марченко І.Б., Музичук О.А. та ін.). «Так, у середовище фахівців психологів закладів освіти різних рівнів (школа, ПТНЗ, ВНЗ) поступово приходить розуміння того, що для виявлення і усвідомлення процесів, що відбуваються в освіті, для дієвого керування ними, а не спонтанної боротьби з привидами, необхідне безперервне спостереження за станом системи, тобто її діагностика (моніторинг)» [1, с.84].

Виходячи з зазначеного, цілком імовірно зробити висновок, що психологічна діагностика (моніторинг) є не лише інструментом відстеження (пізнання) явищ та процесів (у нашому випадку феномену організаційної культури), а й чинником її коригування та прогресивних змін. Тому в класифікації різновидів діагностики (моніторингу) в залежності від цілей дослідження:

інформаційна, базова, проблемна – в дослідженні застосовується нами саме проблемна діагностика.

Для повноти нашого аналізу важливо зазначити і те, що психологічний моніторинг (діагностика) відрізняється від загальнонаукового наявністю сутнісної характеристики більш глибокого порядку, а саме – це не стільки контроль за станом наявного об'єкту, явища (про що йде мова практично у всіх визначеннях поняття моніторингу), скільки за відстеженням тих змін, того нового, що так чи інакше відбувається, скажімо, в організаційній культурі.

Це важливо відзначити хоча б тому, що дійсність, якою б вона не була, завжди знаходиться в русі, становленні, розвитку. Іншими словами, це вимога чисто об'єктивна, продиктована закономірностями розвитку самого об'єкту дослідження. З іншого боку, треба мати на увазі і специфіку психологічної діагностики, яка не є, і не може бути орієнтована лише на статику, на стан, а головним чином на ті психічні процеси, які є за своєю природою динамічними явищами.

Ці моменти, вважаємо, дають можливість поглибити уявлення про сутність психологічної діагностики, доповнивши традиційне її визначення не лише як контролю за станом та тенденціями розвитку об'єкту, а й як відстеження принципово нового, конструктивного, що виникло на базі попереднього етапу, але є його прогресивним творенням.

Чому так скрупульозно ми фіксуємо ці теоретичні роздуми? Гадаємо, відповідь одна – з чисто практичної точки зору. А саме, суб'єкт діагностики не повинен бути пасивним реєстратором стану та тенденцій розвитку досліджуваного об'єкту, а спеціально (професійно) підготовленим, орієнтованим на прогресивну динаміку перетворень. У всякому разі це необхідно для сфери діагностики організаційної культури.

Про правомірність такого підходу свідчить і один з порівняно новітніх напрямків досліджень у сфері організаційної психології: управління змінами в освітніх організаціях, започатковане зокрема, співробітниками Інституту психології ім. Костюка НАПН України. В ході досліджень було виокремлено чотири змістовно-смислових групи проблем психології управління змінами, які, по суті, складають, на нашу думку, алгоритм психологічної діагностики організаційної культури.

Перша група – з питань психологічних основ діяльності підприємців та менеджерів корпорацій в умовах соціально-економічних змін; друга – з психологічних умов діяльності корпорації в цих обставинах; у третій групі розкриваються психологічні закономірності взаємодії менеджерів та персоналу, і, нарешті, четверта група досліджень присвячена розробці тренінгових програм, спрямованих на забезпечення підготовки менеджерів та персоналу до успішного управління змінами в організації [2, с.76].

Хоча цей поділ на змістовно-смислові групи і викликає запитання, оскільки здійснений не на основі єдиного критерію, для нас сама наявність такого підходу і, особливо, орієнтація на зміни, є методологічно конструктивною, оскільки спрямовує на відстеження якраз тих інноваційних процесів, які зумовлюють ті чи інші зміни, що для психологічної діагностики організаційної культури навчального закладу є вкрай важливим.

Для кращого розуміння феномену діагностики взагалі і її психологічного різновиду важливе не лише з'ясування її глибинної сутності, а й розкриття змісту, тобто, функцій, які виконують її складові елементи: мета, завдання, принципи тощо.

Зокрема, деякі автори справедливо пов'язують мету діагностики (моніторингу) з необхідністю заздалегідь мати модель ідеального результату, що, на їх думку, є принципово важливим [3, с. 399–419].

Погоджуючись з автором в частині обов'язковості моделювання для передбачення позитивного результату діагностики, зазначимо, що термін «ідеальна модель» є не зовсім вдалим. Організаційний психолог у сфері діагностики корпоративної культури навчального закладу, прогнозуючи і коригуючи її розвиток, звичайно, моделює її майбутні ситуації, але орієнтується він при цьому на робочі, поточні моделі організаційної (корпоративної) культури, а не на «ідеальну», абсолютну модель, якої, в принципі, в культурній сфері бути не може.

За своїм змістом психологічна діагностика функціонує у двох взаємопов'язаних різновидах: соціально-психологічному і організаційно-психологічному. Ці два різновиди діагностики і складають основний зміст нашого дослідження.

Список використаних джерел:

1. *Марченко І.Б.* Організація та проведення психологічного моніторингу професійного самовизначення учнівської молоді / І.Б Марченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/elits/2010/27_3/ Організація та проведення психологічного моніторингу професійного самовизначення учнівської молоді.pdf

2. *Карамушка Л.М.* Психологічні основи управління змінами в освітніх організаціях. Навчально-методичний посібник /Л.М. Карамушка. – Біла Церква: КОІППОПК, 2008. – 76 с.

3. *Зеер Э.Ф.* Психология профессионального образования DOC. Учебн. пособие / Э.Ф. Зеер. – 2-е изд., перераб. – М: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2003. – 480 с.

Омельченко Н.О.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Марков С.Л., кандидат психологічних наук, доцент

Оцінка ефективності коучингу як технології розвитку управлінської компетентності

В роботі розглядаються підходи до оцінки ефективності коучингу як технології розвитку управлінської компетентності менеджера; основні принципи впровадження коучингу в сучасних комерційних організаціях; критерії успішності коучингових програм.

Сучасні умови функціонування та розвитку підприємств та організацій вимагають знаходження і застосування нових стилів і методів управління, а також нових технологій розвитку персоналу та оцінки їхньої ефективності. При цьому одним з найбільш важливих факторів успішної діяльності організації є врахування цінності людських ресурсів, реалізація програм розвитку керівних кадрів та стимуляція активності та саморозвитку персоналу організації в цілому.

Одним з інноваційних стилів і методів управління є коучинг, який за своєю суттю спрямований на розвиток персоналу, розкриття його внутрішнього потенціалу, пошук нових методів мотивації, формування доброзичливої та відкритої корпоративної культури і, як наслідок, на підвищення ефективності роботи організації.

Методи коучингу, почавши свій розвиток в індивідуальній практиці, поступово стали інтегруватися в процес управління організацією. Дж. Уітмор, один із перших запропонував застосувати технології коучингу у сфері бізнесу та менеджменту [6]. У сучасній організації коучинг широко застосовується як індивідуальному, так і в груповому форматі.

Для керівників підприємств, менеджерів з персоналу виникають суттєві питання – Чи є докази ефективності коучингу, що випливають з емпіричних досліджень; як оцінюється або може бути оцінена ефективність коучингу; в чому переваги коучингу для організації.

Традиційно виділяють базові переваги коучингу в організації:

- Коучинг є потужним інструментом, що сприяє саморозвитку та самовдосконаленню персоналу. Хоча розвиток стимулюється за допомогою коуча, основний механізм коучингу реалізується в здатності особистості «рухатися вперед» [1].
- З точки зору збереження і розвитку талантів багато досліджень виділяють значні переваги у тих компаній, які активно заохочують коучинг під час організаційних змін і трансформацій [2, 3].
- ROI (return of investments) або коефіцент «повернення інвестицій» коучингу значно вище, ніж стандартного навчання в аудиторії, особливо серед керівників вищої та середньої ланки. Так, за результатами дослідженнь, розвиток професійної компетентності відбувається на 30% успішніше у коучингу, ніж в стандартизованому навчальному процесі [9].

Успішна оцінка ефективності коучингу повинна включати в себе побудову конструктивної співпраці між зацікавленими сторонами (клієнтом, коучем, організацією клієнта і організацією коуча) для того, щоб полегшити формалізацію оцінки, процес збору даних із різних джерел та аналізу багаторівневих даних. Так, загальна рамка для оцінки ефективності коучингу може бути представлена у вигляді таблиці.

Таблиця 1

Матриця оцінки ефективності коучингу

Можливі джерела інформації	Клієнт (коучі)	Лінійний менеджер або спонсор	Коуч	Інша зацікавлена сторона (HR-менеджер)
Організаційний рівень	-	-	-	-
Процесуальний рівень	-	-	-	-
Індивідуальний рівень	-	-	-	-

Коучинг в першу чергу стосується розвитку управлінського персоналу в контексті потреб і очікувань організації. Мета реалізації даної технології полягає в досягненні максимальної ефективності управлінців та їх внеску в роботу організації. Прояснення взаємних очікуваннь від коучингу робить можливим наступний етап – *контрактування*, або узгодження конкретних цілей і результату [9].

Неузгодженість і неготовність на організаційному рівні може призвести до того, що результатом індивідуального коучингу стане звільнення співробітника з компанії. Якісно організований процес контрактації визначає до 90% успішності всієї коучингової програми.

У даному контексті, особливого значення набуває визначення узагальнених принципів оцінки, які можуть свідчити про ефективність коучингової практики.

Принципи оцінки ефективності коучингу

1. Оцінка результатів повинна бути детальною, заздалегідь спланованою, систематичною і включати основні умови коучингової програми.

2. Підходи до оцінки значною мірою залежать від особистої позиції оцінювачів; діапазон може варіюватися від експериментальних показників до оцінки за непередбаченими результатами (кількості інсайтів в процесі коучингу).

3. Результати коучингу надаються зацікавленим сторонам – спонсорам / ініціаторам.

4. Кожна коучингова програма розвивається в певному, відповідному контексті. [1; 7; 9]

Таким чином, побудова успішної оцінки починається з правильно виконаного етапу контрактування, а також можливого подальшого ре-контрактування, виходячи з конкретної ситуації, що може змінюватись.

Вся робота у коучингу планується і реалізується з метою досягнення певних бажаних результатів. Клієнт, його коуч і представник його організації на першому етапі проводять обговорення і погодження кінцевої мети (однієї або декількох) коучингу. При цьому важливо прописати та співставити кожну мету з конкретними вимірюваними результатами, а також вказати очікувані терміни їх досягнення.

Оцінка результатів, отримана від усіх зацікавлених сторін є вкрай цінним, але працемістким і дорогим процесом. Обмін очікуваннями, їх уточнення і прояснення, до і під час коучингової програми має першорядне значення. До, під час, та після оцінки трьома основними зацікавленими сторонами: клієнт, коуч та спонсор, проводиться співставлення показників і узагальнення оцінки.

Список використаних джерел:

1. Голви У. Тимоти Максимальная самореализация. Работа как внутренняя игра. Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте. – М.: Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2005 г. – 264 с.

2. Дауни М. «Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей» / пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 288 с.

3. Питерс, Томас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. «В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки».: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 560 с.

4. Стар Д. Коучинг. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга/ Пер.с.анг. – М.: Бизнес Психологи, 2011. – 359 с.

5. Стак Э. Коучинг на предприятии. Станьте-менеджером-тренером. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2006. – 206 с.

6. Уитмор, Дж. Коучинг высокой эффективности: Новый стиль менеджмента. Развитие людей. Высокая эффективность /Дж. Уитмор, – М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с.

7. Hay, J. Tranformational Mentoring. London: Sherwood Publishing, 1995.

8. Fielder, J. H., & Starr, L. (2008). What's the Big Deal About coaching Contracts? International Journey of Coaching in Organisations, 6(4), 15-27.

9. The Executive Coaching Handbook, Principles and Guidelines for a Successful Coaching Partnership, Developed by The Executive Coaching Forum, Third Edition, January 2004.

Петрова Л.Г.
здобувач
ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Сингаївська І.В., кандидат психологічних наук, доцент

Результати дослідження задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу

Стаття присвячена емпіричному дослідженню задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу. Для реалізації дослідження розроблено діагностичний комплекс психологічних методик. Експериментально визначено психологічні чинники, які впливають на рівень задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу.

На основі теоретичної частини дослідження нами було визначено соціально-психологічні чинники які взаємопов'язані із задоволеністю професійною діяльністю менеджера з персоналу. Усі чинники ми розділити на три групи. До першої групи увійшли соціально-демографічні чинники, а саме – вік, стать, стаж професійної діяльності, рівень освіти, сімейний стан, наявність дітей, рівень матеріальної забезпеченості. До другої групи увійшли організаційні чинники – зміст роботою, досягнення в роботі, взаємини із співробітниками, взаєминами з керівництвом, рівень прагнень у професійній діяльності, умови праці, професійна відповідальність. До третьої групи увійшли особистісні характеристики менеджера з персоналу, а саме – життєві цінності, цінності в професійній діяльності, мотивація, соціально психологічні установки, комунікативні та організаторські здібності.

Для вирішення завдань емпіричного дослідження було використано комплекс методик для вивчення задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу. Для вивчення організаційних чинників задоволеності професійною діяльністю використано методику «Інтегральна задоволеність професійною діяльністю» (А.В. Батаршев). Для вивчення особистісних характеристик, які впливають на рівень задоволеності професійною діяльністю використано наступні методики: «Ціннісні орієнтації» (М. Рокіч); «Діагностика ціннісних орієнтацій в кар'єрі» (Е. Шейн переклад і адаптація В.А.Чікер, В.Е.Вінокурова); «Мотивація професійної діяльності» (К. Замфір в модифікації А. Реана); «Діагностика соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребовій сфері» (О.Ф. Потьомкіна); «Локус контролю» (Дж. Роттер); «Комунікативні та організаторські здібності» (В.В. Синявський і Б.А. Федоришн). Для вивчення соціально-демографічних чинників (вік, стать, стаж роботи тощо) використано анкету. У дослідженні прийняли участь 130 менеджерів з персоналу різних комерційних організацій. Обробка даних здійснювалася за допомогою методів математичної статистики та комп'ютерного пакету програм SPSS (версія 21) та «Microsoft Excel».

В результаті проведення емпіричного дослідження ми можемо визначити такі соціально-психологічні чинники менеджерів з персоналу, які пов'язані із задоволеність професійною діяльністю. Менеджери зацікавлені своєю роботою, задоволені стосунками із колегами та керівництвом, мають високий та середній рівень домагань у професійній діяльності, прагнуть поєднувати якість та кількість виконуваної роботи із її оплатою, в цілому задоволені умовами праці. Професійна відповідальність у менеджерів з персоналу має середній рівень. Загальна задоволеність професійною діяльністю у 73,8% (96 респондентів) має високий рівень, 26,6% (

34 респонденти) – мають середній рівень, низького рівня задоволеності (незадоволеності) професійною діяльністю не виявлено.

Серед термінальних цінностей провідними є – здоров'я, любов, свобода, матеріально забезпечене життя. Серед інструментів їх досягнення менеджери з персоналу відзначають: високі запити й домагання, терпимість, акуратність, життєрадісність, освіченість, вихованість, незалежність, відповідальність.

Найбільш значущими кар'єрними орієнтаціями для менеджерів з персоналу є – прагнення мати стабільну роботу, служити власним цінностям та ідеалам, гармонійно поєднувати кар'єру та сімейне чи особисте життя. Найменш значущою орієнтацією є – здатність до підприємництва.

Усі менеджери з персоналу мають високий рівень мотивації до роботи, проте особливо важливою для них є зовнішня позитивна мотивація. Зовнішня негативна мотивація є неприпустимою принаймні для кожного п'ятого менеджера.

У менеджерів з персоналу переважають соціально-психологічні установки на свободу, роботу та результат. Тобто менеджери прагнуть до незалежності, самостійності та певної автономії. Їм дуже подобається саме процес виконання професійних обов'язків та вони зажди орієнтуються на досягнення певних високих результатів, робота без результату менеджерів з персоналу не цікавить та є неприпустимою.

Інтернальність є точкою особистісного зростання для менеджерів з персоналу, тому що вони є екстерналами у сфері невдач, міжособистісних стосунків, здоров'я та хвороби. Саме у цих сферах свого життя менеджери схильні покладати провину та відповідальність на інших людей або на обставини.

Комунікативні та організаторські здібності серед менеджерів з персоналу виражені дуже яскраво. Вони із легкістю встановлюють та підтримують контакти із оточуючими людьми, вміють донести свою точку зору, а також, прагнуть зрозуміти інших людей. Також в них значно виражені здібності організовувати себе та інших людей.

Але найбільший вплив на рівень задоволеності професійною діяльністю менеджерів з персоналу мають організаторські здібності. Загальна задоволеність роботою = -5,002 + 29,624* організаторські здібності. Знак «+» вказує на те, що високі показники організаторських здібностей впливають на високі показники рівня задоволеності професійною діяльністю. Тобто, це означає, що чим більше здатний менеджер з персоналу організувати свою роботу та роботу інших працівників, тим вищий у нього рівень задоволеності власною професійною діяльністю.

Савченко В.С.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шевченко В.Є., кандидат психологічних наук, доцент

Психологія особистості, яка скоїла злочин у сфері використання комп'ютерних технологій

Відомо, що особа злочинця досліджується різними науками. Кримінологічні дослідження обмежуються в основному тими особливостями людини, які необхідні для використання з метою кримінальної профілактики, попередження злочинів. Психологічний профайлинг за допомогою психологічних методів, методик оцінки і прогнозування вивчає поведінку злочинця. Окрім того юридична психологія також вивчає "професійні" звички злочинців, які проявляються в першу чергу в певних способах і прийомах вчинення злочину, у характерному "почерку" злочинця, тощо. Виявлення на місці скоєння злочину речових доказів дозволяє визначити деякі особисті соціально-психологічні ознаки злочинця, його досвід, професію, соціальні знання, стать, вік, особливості взаємодії та взаємовідносин з потерпілими, тощо.

Характеризуючи психологічні особливості особи, яка скоїла злочин у сфері використання комп'ютерних технологій, необхідно відмітити основну ознаку, а саме: у цю злочинну діяльність втягнуто широке коло осіб від дилетантів до професіоналів. Правопорушники мають різний соціальний статус, різний рівень освіти, навчання та виховання.

З дослідницької точки зору цікавим є той факт, що з кожної тисячі комп'ютерних злочинів, лише сім вчинені професійними програмістами. В окремих випадках особи вчиняли такі протиправні дії, взагалі не маючи технічного досвіду. Але вони мали добру психологічну підготовку та цінний життєвий досвід. За рахунок цих якостей, а також досконалого знання соціальної інженерії, з'явилися такі знакові фігури, як, наприклад, Кевін Митник. На його погляд, в будь-якій розмові можна підпорядкувати собі співрозмовникам якщо говорити авторитетним тоном знавця, навіть якщо в цій області ти нічого не тямиш. Він вів спеціальну записну книжку, куди вписував імена та посади телефоністок і операторів різних фірм та їхніх начальників. Там же він позначав, новачки вони чи досвідчені робітники, наскільки добре інформовані, мають спрямованість до розмов чи ні. Заносив він в книжку і відомості, так би мовити, особистого характеру, здобуті протягом довгих годин розмов по телефону: їхні захоплення, імена дітей, улюблені види спорту і місця, де вони полюбляють бувати у відпустці чи по вихідних. Саме ці дрібні деталі, а також гнучкість пізнання особистості майбутньої жертви дозволили Кевіну Митнику майже завжди отримувати своє. Тим не менш, згаданими прийомами користувалися не тільки хакери-чоловіки, але і представниці слабкої статі, тому досить цікавим є питання статевої приналежності особи злочинця. Доля участі чоловіків та жінок у комп'ютерних злочинах наближено має відповідну пропорцію з деяким відсотком переважування на бік сильної статі. Але за критерієм злочинності та агресивності у своїх діях значну перевагу отримують чоловіки. Жіноча злочинність більш продумана, чіткіше спланована, складніша у сприйнятті та розслідуванні. [2, с.6].

Вехов В.Б. свою увагу зосередив на наступних категоріях психологічних особливостей комп'ютерних злочинців: особи, які вирізняються з-поміж інших злочинців стійким поєднанням професіоналізму в галузі комп'ютерної техніки та програмування з елементами своєрідного фанатизму і винахідливості; особи, що страждають новим видом психічних захворювань

– інформаційними хворобами чи комп'ютерними фобіями; професійні комп'ютерні злочинці з яскраво вираженими корисними цілями [21, с.31-40].

Зупинимось більш детально на вказаних вище категоріях психологічних особливостей, використовуючи фактичний матеріал з кримінального минулого деяких «визнаних» злочинців.

До першої категорії можна віднести відомого хакера Роберта Таппана Морріса. Він є сином відомого математика Боба Морріса, який в свій час був штатним співробітником агентство криптологічної розвідки Сполучених Штатів Америки. Мати бачила, що Роберт відчуває, що відрізняється від однолітків. Він розумів, що він інший, але не знав, чому. Одного разу він зізнався матері, що думає, що він «дивний». Мати пробувала з'ясувати, здогадується він, що його «ненормальність» полягає в його розумових здібностях. Але навіть коли всім стало ясно, що Роберт розумніший за своїх однокласників, самого Роберта ця різниця тільки бентежила, а іноді дратувала. Стороннім могло навіть здатися, що Боб заохочує його займатися хакінгом. У 1982 році Джина Колат, журналістка з Science, що працювала над статтею про комп'ютерну злочинність для журналу Smitsonian, брала у Боба Морріса інтерв'ю. Він впевнено заявив їй, що, швидко переглянувши вміст її сумки, знатиме про неї достатньо, щоб відгадати її комп'ютерний пароль. Після того, як написаний ним вірус «rtm» пошкодив більшість комп'ютерів Східного узбережжя США, Роберт представ перед судом. Під час останньої промови він заявив, що просто успадкував від батька любов до ігор чистого інтелекту.

До другої категорії належить один з найвідоміших комп'ютерних злочинців ФРН Карл Кох, більш відомий у світі хакерів як «Хагбард Сілайн». Сім'я Карла, як виявилося, розпалася дуже давно. Його батько залишив їх з сестрою на піклування матері, коли вони були ще маленькими. Його мати захворіла на рак і померла на очах у Карла. Його батько, відомий ганноверский журналіст (і гіркий п'яниця), також помер від раку, Карлу тоді вже виповнилося шістнадцять. Спадщина склала 100 тисяч марок, або близько 50 тисяч доларів, що дозволило йому купити відремонтований "Порше", зняти хорошу квартиру в Ганновері і почати вживати ЛСД. Вільний час Карл проводив перед комп'ютером у кого-небудь на квартирі, гашиш забезпечував натхнення, а кокаїн з амфетаміном підтримував його у фізичній кондиції. Зрештою, гроші зі спадщини швидко зникли і йому, враховуючи любов до життя без обмежень, залишився тільки шлях криміналу, який Карл і обрав. І хоча «Хагбард» не був програмістом і, отже, повністю залежав від решти членів злочинної групи, які повинні були писати для нього програми, його нескінченне терпіння і зацикленість на предметі занять робили його більш ефективним зломщиком ніж багато інших. Після кількох сенсаційних прес-конференцій, на яких він у режимі реального часу проникав на комп'ютери держустанов США та ФРН, ним зацікавився Інтерпол. Тіло Карла Коха знайшли за містом, воно було опалене. За результатами слідство встановило, що це було самогубство.

Як приклад третьої категорії, як найкраще підходить Ханс «Пенго» Хайнріх з тоді ще Західного Берліну. Вважаючи себе «технологічним партизаном» та маючи певні ліві політичні уявлення, він тим не менш за винагороду активно співпрацював з МДБ НДР.

У психологічній літературі дослідники таких осіб визначають як: порушники правил користування електронно-обчислювальними машинами; "білі комірці"; "комп'ютерні шпигуни"; "хакери" або "одержимі програмісти" [29, с.168].

Наприкінці необхідно зазначити, що суттєву роль у структурі психологічної характеристики злочинів у сфері використання комп'ютерних технологій відіграють узагальнюючі відомості про потерпілих від злочинів. Подібна інформація дозволяє більш детально охарактеризувати особу злочинця, мотиви вчинення злочину і відповідно допомагає точніше окреслити коло осіб, серед яких потрібно шукати злочинця. Саме вивчення психологічних особливостей потерпілої сторони, її поведінки, дають можливість глибше розібратись у багатьох обставинах злочину, особливо тих, які вказують на своєрідність спрямування та мотиви поведінки злочинця, його загальні та індивідуальні риси. Між злочинцем і потерпілою стороною досить часто

відслідковується певний психологічний зв'язок. Особливо це актуально щодо злочинів у сфері використання комп'ютерних технологій.

Список використаних джерел:

1. Вехов В.Б. Компьютерные преступления: Способы совершения и раскрытия / Под ред. акад. Смагоринского Б.П. М.: Право и Закон, 1996. – 182 с.

2. Д.Марков, К. Хэфнер – Хакеры. – К.: "Полиграфкнига", 1996. – 92 с.

3. Зинченко К.Е., Исмаилова Л.Ю., Караханьян К.Е., Киселев Б.В. Компьютерные технологии в юридической деятельности: учеб. и практ. пособие. М.: БЕК, 1994 – 303 с.

Сорока І.А.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Практичні рекомендації щодо профілактики конфліктів у педагогічному колективі ВНЗ

У статті розглядаються головні заходи для профілактики конфліктів у педагогічному колективі ВНЗ.

Профілактика конфліктів, за визначенням А.Я. Анцупова, полягає в такій організації життєдіяльності суб'єктів соціальної взаємодії, яка виключає або зводить до мінімуму ймовірність виникнення конфліктів або деструктивного розвитку протиріч [1]. Вивчення психологічної літератури дає змогу зробити висновки: щоб попереджати конфлікти, потрібно створювати об'єктивні, організаційно-управлінські та соціально-психологічні умови, які перешкоджають виникненню перед конфліктних ситуацій та усувають особистісні причини конфліктів. Технологія попередження конфліктів – це сукупність знань про способи, засоби, прийоми впливу на перед конфліктну ситуацію.

Головні *заходи* для профілактики конфліктів:

1. *Організація тренінгів*, майстер класів, навчання (міні лекцій, презентацій), семінарів, конференцій на рівні кафедри, навчального закладу або виходячи за його межі. Наше дослідження показало, що зазвичай у викладачів ВНЗ знання про конфлікт (когнітивний аспект) на низькому або середньому рівні, особливо серед молодих педагогів. Дослідник С.В. Баникіна пропонує для профілактики конфліктів «підготовку та перепідготовку педагогів і керівників освітніх установ в галузі педагогічної конфліктології; створення програм, методичних рекомендацій для проведення *конфліктологічного лікнепу*» [2].

2. *Створення сприятливих, комфортних умов праці*. Викладачі дуже багато часу проводять у навчальному закладі. Тому дуже важливо, що вони бачать навколо себе: яскраві, але не кричущі кольори меблів, зелену рослинність, сучасне обладнання, технічне забезпечення. Особистий досвід відвідування, стажування, навчання в освітніх закладах Сербії, Угорщини та Німеччини підтверджує дієвість таких заходів. Ні викладачі, ні студенти не відчувають напругу, тривогу, пригніченість у такому середовищі.

У статті 57 Закону України Про вищу освіту зазначається, що «науково-педагогічні, наукові та педагогічні працівники вищого навчального закладу мають право на забезпечення створення відповідних умов праці, організацію відпочинку та побуту, встановлених законодавством, нормативними актами вищого навчального закладу, умовами індивідуального трудового договору та колективного договору» [3].

За А. Маслоу в ієрархії потреб на перших щаблях знаходяться фізіологічні потреби та потреби у безпеці. Якщо це не буде забезпечено, можливо виникнення конфліктів. Тому так важливо створити сприятливі умови: оптимальне освітлення та температуру приміщення; достатню кількість туалетних кімнат; кафе чи їдальню з доступними цінами та широким асортиментом страв, автомати з водою та кавою; охорону приміщення, юридичну захищеність тощо.

Деякі науковці [4; 5; 1] радять використання системи гнучкого режиму праці. У межах ВНЗ це можливо запровадженням дистанційних (он-лайн) курсів, які останнім часом набувають популярність.

3. *Матеріальна забезпеченість*. Аналізуючи бесіди з викладачами та базуючись на пер-

сональному досвіді, можемо стверджувати, що більшість педагогів не задоволені заробітною платою. Але саме матеріальний стан надає можливість забезпечувати свої потреби та потреби сім'ї. Тому уряд нашої країни та керівники освітніх закладів повинні підвищувати престиж професії викладача перш за все у його матеріальному аспекті.

Різноманіття форм заохочення є дієвим фактором управління мотивацією трудової діяльності. Премії та бонуси треба розподіляти справедливо та відкрито, щоб не створювати чуток та незадоволення. Використання різних форм заохочення передбачає розробку і застосування монетарних і немонетарних спонукальних систем [4; 5; 1].

4. До *немонетарних спонукальних систем* можна віднести моральне заохочення персоналу. Проведення спільних заходів: організація вечорів відпочинку, екскурсії, відвідування театру чи концертів. Також це може бути спільна участь в добродійних акціях, спільних проектах. Усі ці заходи є ефективними та дієвими для team-building та удосконалення взаємних відносин у педагогічному колективі. Тож рекомендуємо адміністрації ВНЗ, завідувачам кафедр, культурним центрам враховувати цей момент і ретельно готувати такі заходи, які будуть доречними для кожного конкретного колективу.

5. Використання *стилів і методів керівництва*, відповідаючих інтересам співробітників, стане засобом попередження конфліктів. Кожен зі стилів керівництва (авторитарний, демократичний та ліберальний) має свої позитивні сторони. Сучасний керівник повинен бути компетентним, досконало володіти різними методами управління.

6. Створення *сприятливого психологічного клімату в колективі* – один з найголовніших засобів профілактики конфліктів. На нього впливають усі вище згадані моменти: і стиль керівництва, і задоволення потреб, монетарні та немонетарні спонукальні заходи тощо. Але крім цього ще й взаємовідносини у колективі – доброзичливість, взаємодопомога, довіра один до одного, вільне висловлювання думок, толерантність, емпатія.

7. *Кадрова політика* – сукупність положень, принципів, методів роботи з кадрами з метою створення колективу, який відповідає необхідним вимогам організації [7; 6; 1]. Потрібно проводити підбір кадрів з урахуванням не тільки їх професійних, але й психологічних якостей. Також дуже важливо звертати увагу на гендерні, вікові, іноді національні відмінності. Наукові дослідження [8; 9] свідчать про те, що найбільш продуктивними є робочі колективи, які складаються з осіб різного віку, статі, темпераменту.

Ці основні заходи з профілактики конфліктів можуть використовуватися окремо чи у комбінації, залежно від ситуації та потреб кожного окремого ВНЗ.

Список використаних джерел:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: Учебник для вузов 3-е издание / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – СПб.: «Питер», 2007. – 496 с.

2. Баныкина С. В. Педагогическая конфликтология: состояние, проблемы исследования и перспективы развития / С. В. Баныкина // Современная конфликтология в контексте культуры мира. – М., 2001. – с. 373-394.

3. Закон України Про вищу освіту [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18

4. Ворожейкин И.Е., Конфликтология: Учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 240 с.

5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 2003. – 638 с.

6. Новікова. Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики / Н. Новікова // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – с.79-83.

7. Орлянський В.С. Конфліктологія: навчальний посібник / В.С. Орлянський. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 160 с.

8. Пірен М. І. Конфліктологія: Підручник /М. І. Пірен. – К.: МАУП, 2003. – 360 с.

9. Карамушка Л. М. Психологія управління: Навч. посіб./ Л. М. Карамушка – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.

Тесленко В.М.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Шевченко В.Є., кандидат психологічних наук

Сучасні ноу-хау діагностики та профілактики синдрому «професійного вигорання»

Сучасне суспільство ставить високі вимоги до системи освіти. Педагоги, в намаганні відповідати таким вимогам, змушені постійно підвищувати рівень професійної компетенції, що, в свою чергу, вже призводить до фізичних та інтелектуальних перевантажень. Напружені ситуації на роботі (труднощі взаємодії з учнями під час навчання, порушення ними дисципліни, конфліктні ситуації з батьками, адміністрацією, колегами) призводять до виснаження емоційних ресурсів педагога.

«Професійне вигорання» тлумачиться як синдром емоційного виснаження, деперсоналізації і редукції особистих досягнень.

Емоційне виснаження розглядається, як основна складова «професійного вигорання» та характеризується зниженим емоційним фоном, байдужістю або емоційним перенасиченням.

Професійна деформація (деперсоналізація) – це порушення цілісності особистості, її нестійкість, дезадаптація в емоційно-вольовій сфері. Проявляється в деформації стосунків з іншими людьми. В одних випадках це може бути зростання залежності від інших людей, у інших – зростання негативізму, цинічності налаштувань і почуттів щодо інших людей (учнів, колег, підлеглих тощо).

Редукція особистих досягнень полягає або в тенденції до негативного оцінювання себе, своїх професійних досягнень та успіхів, негативізмі щодо службової гідності і можливостей, або у нівелюванні особистої гідності, обмеженні своїх можливостей, обов'язків щодо інших тощо.

Сучасні ноу-хау діагностики синдрому професійного вигорання − це комплекс підходів, заходів, різноманітних авторських програм, тренінгів, коуч сесій та методик, націлених на профілактику та усунення синдрому професійного вигорання.

- Діагностика стійкості психічної саморегуляції в напружених умовах (В.І. Моросанова) [1];
- Діагностика рівня емоційного вигорання (В.В. Бойко) [2];
- Діагностика виявлення групи ризику;
- Психодіагностичне дослідження «групи»;
- Стрес-менеджмент в педагогічній діяльності;
- Профілактика професійної деформації педагога;
- Тренінг «Згуртування колективу»;
- Методика «Визначення психічного «вигорання» О.О. Рукавішнікова [3];
- Методика «Синдром «вигорання» в професіях системи «людина-людина»[4];
- Методика «Оцінка власного потенціалу «вигорання»;
- Методика «Дослідження синдрому «вигорання».

Рекомендації педагогам для профілактики та усунення «вигорання»:

- Емоційне спілкування;

- Використання «тайм-аутів» в роботі;
- Оволодіння вміннями та навичками саморегуляції;
- Професійний розвиток та самовдосконалення;
- Уникання непотрібної конкуренції;
- Визначення короткотермінових та довгострокових цілей;
- Підтримка доброї спортивної форми.

Зараз в Україні вже працюють та здобувають визнання серед населення такі ноу-хау науково-медичні центри, як в Києві, Одесі та Дніпропетровську. Медичні центри «НоуХау-Мед» відрізняються від інших медичних закладів тим, що вони діють у вигляді об'єднаної комплексної системи із наданням багаторівневої діагностики, яка дозволяє клієнтам вирішувати практично всі проблеми психічного та фізіологічного характеру. Такі центри активно розвивають сферу медико-психологічних процедур з використанням новинок в галузі медичних та психологічних досліджень на надають послуги клієнтам у вигляді:

- Прикладної кінезіології (метод лікування стресів);
- Методики відео-комп'ютерної психодіагностики та психокорекції людини;
- Індивідуальної психологічної допомоги;
- Одитингу;
- Процесінгу;
- Методу «Чиста мова».

Завдяки новітнім технологіям є можливим використання дистанційної діагностики на прикладі певних авторських досліджень.

Також профілактику стресу виконує фармакотерапія, направлена на корекцію фізіологічної природи стрес-реакції.

Список використаних джерел:

1. Моросанова В. И. Индивидуальный стиль саморегуляции: феномен, структура и функции в произвольной активности человека. – М.: Наука, 2001.

2. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ», 1998. – С. 161-169.

3. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануилов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – С. 357-360.

4. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб.; Речь, 2001. – С. 276-282.

Тюріна В.А.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Психологічні умови розвитку конкурентноздібності персоналу організації в системі роботи з кадрами

Розглянуто підхід до оцінки психологічних умов розвитку конкурентноздібності персоналу організації в системі роботи з кадрами.

Визначення конкурентноздібності персоналу, що використовується в економічній науці, дозволяють виділити дві різні теорії, які відображають різні підходи до сприйняття об'єктів конкурентноздібності на ринку праці. Автори першої теорії розглядають конкурентноздібність персоналу, як специфічний вид товарної конкурентноздібності, який визначається споживчою вартістю товару, що реалізується. Вони пов'язують конкурентноздібність персоналу з якістю робочої сили (кваліфікацією, спеціалізацією, віком, статтю і т.д.). Для визначення конкурентних переваг на ринку праці співвідносять деякі з вказаних характеристик в різних конкуруючих групах.

Представники другої теорії вважають, що конкурентоздібність на ринку праці, обумовлена соціально-економічними та виробничо-технічними умовами, при яких відбувається максимально ефективне використання здібностей працівника. Внаслідок недостатньої вивченості психологічних умов розвитку конкурентоздібності персоналу виникають наступні протиріччя між традиційний змістом професійної діяльності та соціальними вимогами до сучасного спеціаліста; між об'єктивною необхідністю формування конкурентоздібності спеціаліста та існуючою системою супроводження робочих кадрів в організації; впровадженням програм по розвитку конкурентоздібності в професійній діяльності та фактичним рівнем розробленості даної тематики психологічною наукою. Ці протиріччя створюють проблему, зміст якої полягає в тому, що процес розвитку конкурентоздатності персоналу не достатньо вивчений з психологічних позицій.

На сьогоднішній день не визначені критерії та показники, які характеризують рівень розвитку конкурентоздібності персоналу на виробництві та торгових компаніях.

В сучасних дослідженнях психологічних умов розвитку конкурентоздатності персоналу переважна більшість дослідників використовує методики, які базується на визначенні соціальних корелятів конкурентоздатності та особистісних корелятів конкурентоздатності.

Методика самооцінки в порівнянні з суб'єктивною моделлю професійної діяльності, методика Рокіча, методика «Якоря кар'єри», семантический дифференциал, наявність синдрому вигорання, стратегії подолання стрессовых ситуацій, оценка впевненості в собі, самоменеджмент, методика Томаса на типи поведінки в конфлікті, методика діагностики стратегій рішень конфліктних ситуацій, методика на адекватність реакцій на типові життєві ситуації, тест на креативність, тест «Схильність до емпатії», методика на виявлення вміння вирішувати особисті проблеми.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д.П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 6.

2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник.– М.: Изд-во Эксмо, 2005.

3. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005.

Фільковська Л.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Індивідуально-психологічні відмінності прояву комунікативних якостей в юнацькому віці

Проблема індивідуально-психологічних відмінностей прояву комунікативних якостей у юнаків дає змогу зрозуміти, що саме впливає на рівень комунікації. Дана інформація дозволяє розробити низку тренінгів для розвитку комунікативних якостей особистості.

В даний час надзвичайно важливим є вміння ефективно спілкуватись. В часи коли державні інститути та суспільство в цілому вимагає прискореного розвитку з боку молодого покоління , цінним є вміння розуміти потреби соціуму та висловлювати свої потреби. Важливим є розвиток та корекція комунікативних якостей в юнацькому віці виходячи із індивідуально-психологічних особливостей індивіда (суб'єкта), психологічна робота з якими забезпечує гармонійний розвиток комунікації юнака з навколишнім середовищем та ефективне управління взаємообміном юнака в його сферах розвитку.

Проблема індивідуально-психологічних відмінностей прояву комунікативних якостей у юнаків є не досить дослідженою сучасними українськими науковцями і викликає інтерес з боку молодих спеціалістів для більш поглибленого її вивчення та розуміння.

В наш час майже всі батьки бажають відійти від давніх стандартів в навчанні. Вони хочуть перейти на індивідуальне навчання, коли вся інформація, яку потрібно засвоїти дитині дається з урахуванням її індивідуально-психологічних характеристик, і тому дана тема дуже актуальна як для батьків так і для самих шкіл , які дотримуються даної ідеї.

Проте тема «індивідуально-психологічні відмінності прояву комунікативних якостей в юнацькому віці» розкрита зі сторони, яка ще не була вивчена. Розкриття даної теми в подальшому можливо використовувати у навчальних закладах як педагогам так і практичним психологам для індивідуального навчання з дитиною. Дана робота розкриває взаємозв'язок індивідуально-психологічних характеристик та комунікативних якостей. По даній роботі можна розробити тренінгові програму, яка дозволить юнаку розвивати комунікативні якості.

Юність є початком дорослого життя. У цьому віці виникає відчуття того, що все життя попереду, а це дає можливість пробувати, помилятися і вести пошук. Дитинство залишається у минулому. Всі психічні функції в основному сформовані і почалася стабілізація особистості, рамки окремих вікових періодів носять все більш умовний характер. Дослідження індиідуально-психологічних особливостей в юнацькому віці дає змогу зрозуміти , що саме впливає на рівень комунікації. Дана інформація дозволяє розробити низку тренінгів для розвитку комунікативних якостей особистості. В наш час дана якість займає одну із головних позицій, так як високі посади потребують ефективної комунікації.

Список використаних джерел:

1. *Рубінштейн С.Л.* Основи загальної психології / С.Л. Рубінштейн.Укладачі, автори коментарів і післямови А.В. Брушлинский, К.А. Абульханова-Славська – СПб: Видавництво – «Пітер», 2000 – 376 с.

2. *Заброцький М. М.* Вікова психологія: Навч. посібник / М. М. Заброцький – К.: МАУП, 1998 – 92 с.

3. Вікова та педагогічна психологія: Навч. посібник. / За ред. О. В. Скрип-ченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднічук та ін. – К.: Просвіта, 2001. – 416 с.

4. *Дусавицкий А. К.*Развитие личности в учебной деятельности / А. К. Дусавицкий – М.: Дом педагогики, 1996 – 208 с.

5. *Заброцький М. М.* Основи вікової психології. Навчальний посібник / М. М. Заброцький – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2001. – 112 с.

6. *Кутішенко В. П.* Вікова та педагогічна психологія (курс лекцій): Навчальний посібник / В. П. Кутішенко – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 128 с.

7. *СапоговаЕ.Е.* Психологія розвитку людини: Навчальний посібник / Е.Е.Сапогова – М.: Аспект Пресс, 2001. – 215 с.

8. *Трухін І. О.* Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник / І. О.Трухін– К.: Центр навч. літератури, 2005. – 335 с

9. *Цимбалюк І. М.* Психологія спілкування: Навчальний посібник / І. М.Цимбалюк. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 304 с.

10. *Райс Ф.* Психологія підліткового і юнацького віку / Ф.Райс – СПб., 2000. – 301 с.

Шкварчук А.В.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вплив індивідуально-психологічних особливостей на стилі спілкування у старшокласників

Вивчення індивідуально-психологічних особливостей темпераменту і характеру, а також стилів спілкування належать до числа актуальних напрямів досліджень у психології. Адже ситуації, що протікають в різних умовах, вимагають підвищеної витрати ресурсів і висувають різні вимоги до динаміки їх проявів.

Вивчення індивідуально-психологічних особливостей темпераменту і характеру, а також стилів спілкування належать до числа актуальних напрямів досліджень у психології. Це пов'язано з активним впливом на людину багатомірного зростання числа різноманітних життєвих ситуацій, до яких можна віднести зміни соціального життя людства, взаємовідносин між людьми. Дуже часто ситуації, що протікають в різних умовах, вимагають підвищеної витрати ресурсів і висувають різні вимоги до динаміки прояву властивостей темпераменту, спілкування, проявів особливостей характеру та їх взаємодії з навколишнім світом, оточуючими людьми.

Уміння правильно, коректно і продуктивно вести спілкування, зводячи до мінімуму негативні прояви темпераменту та характеру, їх вплив на взаємовідносини між людьми у будь-яких сферах життя – є вагомим і важливим умінням кожної людини. Для цього необхідні знання власних особливостей, вміння та бажання їх розвивати, удосконалювати, вміло і доцільно використовувати, оперувати ними в процесі подолання різних труднощів, що виникли в процесі взаємодії.

З метою вирішення мети дослідження – виявлення особливостей проявів темпераменту і характеру у старшокласників була висунута гіпотеза про те, що між стилем спілкування, властивостями темпераменту і характеру у старшокласників існує позитивна кореляція. Відповідно до мети та гіпотези дослідження були поставлені такі завдання дослідження: здійснити теоретичний аналіз літератури з проблем темпераменту, характеру і спілкування; зробити аналіз практичних методик, що визначають прояв темпераменту і характеру в спілкуванні; шляхом експерименту дослідити особливості темпераменту і характеру старшокласників, а також встановити зв'язок зі стилем спілкування.

Для вирішення поставлених завдань були використані такі методи:теоретичні (аналіз і вивчення літератури), емпіричні методи (психологічне тестування), статистичні. Емпіричним підґрунтям дослідження для отримання діагностичних даних послужила репрезентативна вибірка з учнів 11 класу СЗШ № 158 (40 осіб різної статі). Практична значущість роботи відображається в тому, що результати дослідження дозволяють розробити шляхи підвищення продуктивності і якості спілкування старшокласників.

Велика кількість рис характеру що належать особистості, можуть висуватись як головні, що займають важливу роль, інші – займатимуть друге місце, при цьому будуть підпорядковані розвитком провідних рис, при такій ситуації вони можуть тримати рівноцінний баланс і навпаки, тримати дистанцію і бути дуже відмінними від тих, що займають нижчі ланки, утворюючи при цьому повноцінні або розмиті,суперечливі характери. На життєвому шляху людини, темпераментальні особливості можуть бути виражені в самих різноманітних життєвих видах

діяльності, наділяючи поведінці цілеспрямованість та наполегливість, а для особистості – бажання і прагнення досягти успіхів. Різні відмінні якості і особистості можуть насамперед стосуватися того, що включає в себе та поєднує почуття міри яка передує і допомагає у розвитку багатьох рис характеру, таких як: комунікативні, вольові, ділові тощо. Даного роду риси, в людині містяться у великій кількості і різноманітні відмінності, можуть нести вагоме значення. Також вони можуть бути залежними і від багатьох соціальних і побутових факторів: суспільства, в якому народився, жив і виховувався дана людина, і від його родини, і від того, де він навчався, від колективів, в яких він працював, і від окремих людей, з якими він зустрічався і спілкувався протягом життя.

Всі відмінні риси такі як особливі і індивідуальні можуть бути зароджені вже з самого дитинства, з часом вони будуть збільшуватись. Дане роз'ясненння психічних дій, не має самостійного характеру і формальності. Вона може залежати від певних умов будь-якої діяльності та їх змісту. Велика роль приділяється ставленню особистості до його дій, ситуацій і умов в яких вона знаходиться.

Моменти, що відбиваються у громадській психіці, включають в себе індивідуальні внутрішні особливості і підтримують внутрішню взаємодію з усіма особистісними особливостями. Щоб регулювати перебіг поведінки, що виходить із суспільної діяльності та умов життя людини в котрих вона перебуває. При цьому, може зачіпати поведінки ззовні, не торкаючись до самого індивіда та його темпераментальні особливості. Виходячи з цього, дані особливості можуть бути суперечливі з поведінковими проявами, яких вона дотримується. В кінцевому результаті, особливості поведінки, яких довгий час притримується людина, не мають можливості закарбувати відбиток раніше чи пізніше, хоча при цьому не механічного, не дзеркального, що може бути спрямована на внутрішній лад індивіда, на його темперамент.

Отже, темперамент може бути обумовлений і опосередкований певними реальними умовами і змістом життя особистості.Хочу нагадати, що не має конкретного розподілу особистостей на темпераменти, це є умовно. Можна виділити такі типи темпераменту: змішані, проміжні та перехідні, досить часто в темпераменті поєднуються риси і особливості різних темпераментів. З цього зрозуміло, що «чисті» типи темпераменту можна зустріти доволі рідко.

В процесі роботи я провела аналіз літератури по даній темі. Вона дає змогу зрозуміти і поглибитись в самого себе і оточуючих людей краще, змінити точку зору і погляд на себе та людей навколо. Дає можливість повноцінно і по новому поглянути на себе як на індивідуальність. Проаналізувати і зрозуміти, як і які індивідуальні особливості можуть вплинути на будь-яку діяльність і навчання вирішити певні проблеми, суперечки із самим собою та спробувати змінити ставлення до себе.

Список використаних джерел:

1. *Лозниця В. С.* Психологія і педагогіка / В. С. Лозниця – К., 2000. – 206 с.

2. *Немов Р. С.* Психологія. Основи загальної психології / Р. С. Немов – Т. І. – М., 2000. – 309 с.

3. *Казаков В. Г.* Психология / В. Г. Казаков, Л. Л. Кондратьева – М., 2001. – 254 с.

4. *Крутецкий В. А.* Психология / В. А. Крутецкий. – М., 2009. – 213 с.

5. Практикум по загальній психології. Навчальний посібник для педагогічних інститутів: Пам'ять. – М., 2009. – 243 с.

7. Психологія. Підручник / під ред..Ю. Л. Трофімов та ін. – К., Либідь, 2010. – 324 с.

8. *Радугин А.А.* Психологія: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / А.А.Радугин– М.: Центр, 2007. – С. 204-212.

9. *Столяренко Л. Д.* Основи психології / Л. Д.Столяренко – Ростов-на-Дону: Фенікс, 2009. – С. 298-306.

Ястребов О.
магістрант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Психологічні особливості комунікації у соціальних мережах

У роботі розглянуті особливості спілкування в соціальних мережах у рамках пострадянського простору та, частково, Європи. Результати дослідження дозволяють розробити шляхи покращення взаємодії та передачі інформації до студентів, а також розвивати напрямок дистанційної освіти в Університетах СНГ.

Актуальність вивчення питання полягає в стрімкому зростанні ролі Інтернету у всіх сферах суспільного життя та у тому значному впливі, який здійснює сучасне інтернет-середовище й, зокрема, соціальні мережі, на спосіб життя, особливості міжособистісного спілкування та саму психіку кожної людини. Сьогодні перед психологічною наукою стоїть завдання вивчення особливостей як міжособистісного спілкування, так і бізнес-комунікацій в основних соціальних мережах.

Вивченням спілкування в мережі також займалися такі автори: А.Є. Жичкіна, О.Н. Арестова, Л.Н. Бабанін, А.Є. Войскунський та інші. В основному, дослідження взаємодії людей у соціальних мережах були проведені американськими дослідниками на базі мережі *Facebook*.

Міжособистісна взаємодія людей змінюється внаслідок розвитку соціальних мереж та поширення спілкування через мережу Інтернет. Тому на наш погляд необхідно вирішувати завдання: визначити ключові поняття і принципи організації спілкування через соціальні мережі; розробити комплекс методик для дослідження процесу спілкування у соціальних мережах; провести емпіричне дослідження серед школярів та студентів на основі комплексу методик; провести аналіз та інтерпретацію отриманих результатів, знайти закономірності та спрогнозувати подальший розвиток комунікативних процесів.

В якості основних *методів дослідження* ми обрали наступні**:** Теоретичний аналіз існуючої літератури з проблеми, аналіз соціологічних опитувань, що були проведені серед населення європейських країн, спостереження за роботою компаній, що спеціалізуються на *SMM* та *SEO*, аналіз профайлів у соціальних мережах (*VK* та *FB*); тестові методики: Тест Айзенка на вивчення темпераменту, опитувальники, анкети, статистичні методи кількісної обробки результатів.

Емпірична база дослідження. Вибірку дослідження склали школярі 8-11 класів ліцеїв (загальна кількість досліджуваних – 198 осіб віком 14-16 років) та студенти 2 та 3 курсів коледжу, 40 осіб різної статі віком 16-17 років. *Практична значущість* роботи полягала в тому, що результати дослідження дозволяють розробити шляхи покращення взаємодії та передачі інформації до студентів, а також розвивати напрямок дистанційної освіти в Університетах СНГ.

Детально варто зупинитися на декількох психологічних особливостях, що багато в чому змінили сприйняття соціальних мереж. Напевно, кожен з нас носить «маску», відіграючи, завдяки її наявності, які-небудь соціальні ролі. Людина часто прагне продемонструвати ті свої якості, яких насправді позбавлена. Так некомпетентний співробітник прагне створити видимість фахівця, аполітичний партієць – видимість відданого ідеям партії соратника, байдужа жінка – може приміряти на себе роль люблячої дружини.

У житті усе це відбувається або у рамках сталих стереотипів поведінки, або з метою придбання матеріальних вигод. На перший погляд може здатися, що соціальні мережі мають бути вільні від масок – люди мають бути більш відкритими. Але на даний момент це не так. Со-

ціальні мережі – як своєрідне метафоричне задзеркалля. Люди можуть ховатися під чужими іменами і фотографіями, частенько заводять по декілька сторінок і т. д. Усе стало гранично ефемерним. Наприклад, у друзях у людини можуть числитися сотні користувачів, яких він ніколи в житті не бачив і не знав.

Друга тенденція – це збільшена готовність людей витрачати гроші в соціальних мережах. В найближчому майбутньому фінансові операції, що робляться через соціальні мережі, стануть ще більшими – через соціальну мережу можна буде безпосередньо (а опосередковано вже можна) придбати усе, починаючи від компакт-диска улюбленого виконавця і закінчуючи автомобілем. Звідси поява та поширення таких напрямків як SMM, а також намагання розробників інтегрувати зростаючу кількість систем онлайн розрахунків у свої мережі.

Третя тенденція, що заслуговує уваги – підвищення інформатизації соціальних мереж. По суті, соціальні мережі стали поєднувати в собі усі основні види комунікації і підтипи сайтів. Так, соціальна мережа ВКонтакте поєднала в собі чат, мікроблог, поштовик, відеообмінник, а також безліч інших функцій. Користувачі позитивно віднеслися до самої ідеї подібної інтеграції, що відразу ж відбилося на відвідуваності профільних сайтів.

Нагадаю, що у перехідного покоління 1990-х, якому вже невідомий світ без Інтернету, іноді розвивається потенційно небезпечний погляд на існуючий навколишній світ і на власну особу, оскільки, з появою Інтернету, стався інформаційний викид, який значно поширився з 2004 року (з розвитком *Facebook*), за рахунок цього психічно і фізіологічно підлаштуватися зуміють не всі. Діти, які «з пелюшок» звикнуть до соціальних мереж, будуть деякий час зазнавати труднощів у взаєминах з людьми, проте, тільки з тими, хто інший в цьому плані. Адже відомо, що будь-який розвиток приводить до відмирання старого, того з чим не може співіснувати. Також можна виділити наступне:

- Користувачі все раніше реєструються в соціальних мережах.
- Середній вік початку використання Інтернету – 9 років.
- Середній вік початку використання соціальних мереж – 10 років.
- Доля реальних знайомих в соціальних мережах в середньому 2/3 і зменшується.
- Середня кількість друзів у студента близько 270 і росте (для порівняння – близько 200 у 2011 році).
- Дівчат в соціальних мережах більше, ніж хлопців, в онлайн іграх – навпаки.
- Більшість учнів 8 та 9 класів також мають телефони із сенсорним екранами, що свідчить про підвищений рівень юзабіліті (а також про «моду» цього напрямку) у подібних пристроїв, та ще раз підтверджує тенденції загального переходу на планшетні пристрої.
- Більшість студентів та школярів дізнаються про культурні події через соціальні мережі.
- Нейротизм, що пов'язаний зі стратегією ункнення, зростає – враховуючи кореляційний зв'язок з активністю у соціальних мережах, можна зробити висновок, що доля такого спілкування на даний момент також зростає.
- Невміння проявляти емоції та загальний рівень емоційних перешкод при взаємодії знаходяться на високому рівні. Це викликає необхідність у пошуку альтернативних методів комунікації, а за рахунок змінених емоцій та невербаліки, соціальні мережі можуть їм допомогти більш-менш нормально спілкуватися. Так, невміння дозувати емоції призводить до підвищення часу перебування у віртуальному середовищі, а також до збільшеної кількості «друзів», порівняно із середніми показниками.
- Також варто відмітити, що більшість респондентів постійно спілкуються у соціальних мережах з 6-8 людьми, у середньому.
- Більшість респондентів проводять у соціальній мережі до 4 годин на день, а середня кількість «друзів» – 203.
- Важливо і те, що серед тих, хто використовує соціальні мережі протягом дня (від 5 годин), рівень нейротизму найвищий. Скоріше за все процес цей двоспрямований.

Ці тенденції і спостерігаються зараз, логічно передбачити, що уміння та навички роз-

пізнавати/проявляти емоції будуть якісно трансформовані. До основних недоліків на даний момент – соціальні мережі формують у людей помилкове враження, що любов і дружбу легко завоювати і так само легко зруйнувати. Також багато суперечливих точок зору на ті ж самі питання, що розповсюджуються у мережі можуть заважати людині ідентифікуватися у суспільстві. На останок, варто зазначити, що зараз явно прослідковується тенденція прискорення розвитку сучасної людини, і одним із факторів являється розвиток мережі.

Список використаних джерел:

1. *Куницына В. Н.* Межличностное общение. Учебник для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с. – (Учебник нового века). – 7000 экз. – ISBN 5-8046-0173-3.

2. *Лунева О. В.* Общение. Знание. Понимание. Умение / О. В. Лунева. – 2005. – № 4. – С. 157-159.

3. *Филимонов Ю.* Социальные сети как инновационный механизм «мягкого» воздействия и управления массовым сознанием // «Политика и общество» / Г. Ю. Филимонов, С. А. Цатурян. – М.: Nota Bene, 2012. – С. 65-75.

4. *Градосельская Г. В.* Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие / Г. В. Градосельская – М: Феникс, 2004. – 184 с.

5. Хоган Б. Анализ социальных сетей в интернете / Б. Хоган – ПостНаука, 2013. – 207 с

6. *Ермолова Н.* Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ / Н. Ермолова. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 357 с.

7. Социальные сети и виртуальные сетевые сообщества / отв. ред. Верченов Л. Н., Ефременко Д. В., Тищенко В. И.. – М: ИНИОН РАН, 2013. – 360 с.

8. *Андрианов М. С.* Невербальная коммуникация: психология и право / М. С. Андрианов – М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2007. – 256 с.

9. *Мак-Вильямс Н.* Защитные механизмы // Психоаналитическая диагностика: Понимание структуры личности в клиническом процессе / Н. Мак-Вильямс – Москва: Класс, 1998. – 480 с.

10. *Вацлавик П.* Прагматика человеческих коммуникаций: Изучение паттернов, патологий и парадоксов взаимодействия. / П. Вацлавик, Д. Бивин, Д. Джексон / пер. с англ. А. Суворовой. – М.: Апрель-Пресс, Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 320 с.

СЕКЦІЯ 7

Тенденції розвитку політичної науки у XXI столітті

Картунов О.В.
доктор політичних наук, професор,
академік Української Академії політичних наук,
завідувач кафедри суспільних наук
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Становлення і розвиток методології наукових досліджень як окремого наукового напрямку

Аналізується еволюція методології наукових досліджень та доводиться доцільність її інституалізації як окремого наукового напрямку у вищих навчальних закладах України.

Дедалі міцнішає тенденція, сутність якої полягає у посиленні уваги зарубіжних науковців до проблем методології наукових досліджень (далі МНД). Підтвердження тому – швидке збільшення кількості спеціальних наукових журналів, монографій та статей. На окрему згадку заслуговує суттєве зростання відповідних навчально-методичних видань та електронних мультимедійних презентацій для студентів західних університетів. З'явились навіть деякі потужні видавництва, для яких підготовка та друкування праць з МНД стало пріоритетним напрямком діяльності. Одним з багатьох прикладів тут може бути всесвітньо відоме видавництво «Sage Publications». Зміцнення цих однозначно позитивних процесів обумовлено багатьма чинниками, зокрема переходом людства до інформаційно-знаннєвого суспільства, однією з рушійних сил розвитку якого стають саме наукові знання, отримання яких без інноваційного, креативного дослідницького теоретико-методологічного інструментарію практично неможливо, або мало продуктивно.

Про дедалі міцніючу тенденцію посилення уваги міжнародного наукового співтовариства до проблем стану і перспектив розвитку МНД та заохочення до їх вдосконалення свідчить і той факт, що розроблена і вдосконалюється методологія оцінки наукових журналів та визначення їх рейтингу, в основу якої покладено т.зв. «індекс Коперніка» (Index Copernicus). З 2013 р. оцінка почала проводитися в трьох групах журналів: гуманітарних, соціальних та технікоприродничих наук за сімома критеріями. Показово, що ключовим тут є критерій «наукової якості» (scientific quality) журналів, точніше їх статей, яка забезпечується, перш за все, застосуванням ефективних інноваційних дослідницьких методів. Принагідно зазначимо, що з 3600 проіндексованих журналів, що видаються в різних країнах світу, перші три десятка місць посіли майже виключно американські та британські політологічні та соціологічні видання, у тому числі «Political Analysis», «World Politics», «Journal of Conflict Resolution» та ін. [1].

Розвиток методології наукових досліджень в багатьох країнах та й в Україні сягнув вже такого високого рівня, що її можна визначити як окремий специфічний науковий напрям, причому у двох його вимірах, зокрема в теоретичному та в емпіричному, а також як окрему самостійну навчальну дисципліну. Виходячи з етимології поняття «методологія», під методологією наукових досліджень у її первинному, тобто теоретичному вимірі, мається на увазі метатеорія або ***вчення про методи наукового пізнання***.

У вторинному, тобто емпіричному вимірі, методологія наукових досліджень розуміється як ***мистецтво*** постановки та/або розв'язання будь-яких наукових проблем. Зауважимо, що для такого тлумачення МНД є достатньо вагомих підстав. По-перше, йдеться про ***практичне*** застосування існуючих методів, підходів і принципів наукових досліджень для виявлення Викликів, які чатують на людство та пошуку вчасних і адекватних Відповідей, що може забезпечувати його існування та подальший розвиток. По-друге, саме так характеризують методологію наукових до-

сліджень деякі зарубіжні дослідники, про що свідчать назви їх праць: «Мистецтво наукового дослідження» [2], «Майстерність досліджень» [3], «Науковий метод в практиці» [4] та ін.

Щодо вітчизняної наукової думки, то тут теж немає єдиного загальновизнаного і прийнятого підходу до визначення та тлумачення методології наукових досліджень. Один з найкращих фахівців з цієї проблематики Ю. Сурмін, виокремив і охарактеризував 9 (дев'ять!) основних варіантів розуміння і тлумачення методології наукових досліджень. В них вона розуміється наступним чином: 1) як певна сукупність виключно філософських методів пізнання, з яких виключається досить великий пласт конкретних методів і прийомів; 2) як система методів пізнання, в тому числі й конкретних; 3) як загальна теорія методів пізнання, яка частково збігається з теорією пізнання і водночас виявляється дещо ширшою за гносеологію, оскільки її цікавлять не тільки методи пізнання, але й методи інших форм людської діяльності; 4) методологія зводиться до сукупності лише однієї зі складових наукової діяльності, зокрема виключно до її принципів; 5) як специфічна і досить коректна система, яка інтегрує і включає в себе категорії, концепції, теорії, парадигми, принципи та методи наукового дослідження; 6) як певна система, що об'єднує відповідно до основних видів діяльності методологію пізнання, оцінювання та практичної діяльності; 7) як системне багаторівневе утворення, на верхніх «поверхах» якого розташовується філософська методологія, далі йде загальнонаукова методологія, а на найнижчих – спеціальна методологія, або методологія окремих наук та/чи наукових напрямків (найбільш вдалий варіант МОНД для викладання магістрам та аспірантам); 8) методологія зводиться переважно або виключно до мети, змісту та методів дослідження; 9) як самодіюча складна регулятивно-діяльнісна система, орієнтована на організацію діяльності, як спосіб наукової діяльності, вчення про структуру, логічну організацію і засоби діяльності [5, с. 23-28].

Методологію наукових досліджень можна й слід розглядати також і як окрему самостійну навчальну дисципліну. По-перше, вона давно і впевнено увійшла в коло нормативних, тобто обов'язкових дисциплін у навчальні програми майже усіх західних коледжів та університетів. Дещо пізніше це відбулось і в України, зокрема для бакалаврів в багатьох вищих навчальних закладах було запроваджено курс «Основи наукових досліджень» (ОНД), а для магістрів та аспірантів – «Методологія та організація наукових досліджень» (МОНД). По-друге, на Заході, а впродовж останніх років і в Україні було підготовлено і видано сотні навчально-методичних праць, присвячених проблемам викладання та вивчення ОНД і МОНД.

Втім, тут є і кілька прогалин та недоліків, які, на наш погляд, можна і слід якнайшвидше усунути. В деяких ВНЗ, зокрема в Університеті «КРОК», студенти всіх спеціальностей починають писати курсові роботи, тобто роблять перші кроки, прилучаються до наукових досліджень вже з другого курсу, не маючи жодних навичок чи навіть уявлень ані про вимоги, ані про архітектоніку, ані про підходи й методи такої роботи. В подібних умовах дехто з них назавжди втрачає інтерес до такого типу діяльності. Вихід простий і конкретний – ОНД, тобто ази наукових досліджень, можна і слід викладати студентам вже починаючи з другого курсу. Не зрозуміло також, чому МОНД не викладається для студентів, які отримують другу вищу освіту, адже вони готують магістерську дипломну роботу. І як засвідчує досвід роботи з цією категорією студентів, багато з них теж не мають ані відповідних теоретичних знань для цього, ані практичних навичок. Вихід з цієї ситуації теж один і легко зрозумілий – запровадження МОНД в навчальний процес Університету «КРОК» для студентів другої вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. The methodology of evaluation of scientific journals – IC Journals Master List 2013 // http://journals.indexcopernicus.com/page.php?page=3

2. Beveridge W. The Art of Scientific Investigation. / Beveridge W. – Blackburn Press, 2004. – 178 p.

3. Booth W. The Craft of Research. / Booth W., Colomb G., Williams J. – Chicago: University of Chicago Press, 2008. – 336 p.

4. Gauch H. Scientific Method in Practice. / Gauch H. – Cambridge: Cambridge University Press 2002. – 456 p.

5. Сурмін Ю. Майстерня вченого: Підручник для науковця. / Сурмін Ю. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – 302 с.

Маруховська-Картунова О.О.
кандидат філософських наук, професор
заст. завідувача кафедри суспільних наук
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Актуалізація функцій етнополітичної конфліктології та доцільність її легітимації як науки і навчальної дисципліни

У тезах розкривається актуалізація та стисла характеристика основних теоретичних і практичних функцій етнополітичної конфліктології; обгрунтовується доцільність її легітимації як науки та навчальної дисципліни.

1. Історія розвитку світової науки і освіти засвідчує дію наступної закономірності: становлення, інституціоналізація та легітимація будь-якої нової науки і навчальної дисципліни перебуває в прямій залежності від її актуальності та потреб суспільства на тому чи іншому відрізку часу, а також від волі правлячих кіл. Це повною мірою стосується і етнополітичної конфліктології. Народившись на Заході десь у середині XX ст., вона швидко вже до 90-х років набула там статусу і окремої спеціальної науки, і важливої, досить поширеної навчальної дисципліни. Щодо України, то тут процес її становлення і особливо інституціоналізації та легітимації невиправдано затягнувся, а впродовж останніх років і взагалі припинився. Однією з основних причин цього було і залишається чи то нерозуміння, чи то свідоме ігнорування правлячими колами, численних і потужних етнополітичних конфліктогенних чинників, які «дамокловим мечем» висять над Україною та й усім світом.

2. До згаданих чинників можна віднести, перш за все, таке: a) багатонаціональний склад населення планети, зокрема поліетнічний склад населення України, яке складається зі 132 етнонаціональних спільнот, кожна з яких має власну мову, культуру, спосіб життя, інтереси, потреби тощо; b) Україна, як і деякі інші країни, перебуває у вкрай ризикованій і небезпечній конфліктогенній зоні, яку пропонується назвати *«великою євразійською дугою етнополітичної нестабільності»*, яка тягнеться від Північної Ірландії через Іспанію, балканські країни, Молдову, Південь та Схід України, Північний та Південний Кавказ, Середню Азію та деякі країни Південно-Східної Азії і так аж до Шри Ланки; c) поширення на Україну вкрай небезпечних процесів, які пропонується назвати *«етнополітичною турбулентністю»*, якій притаманний вибух етнополітичних конфліктів та їх ескалація, чого не було в нашій державі за всі роки її незалежності, а також небезпека швидкої інтернаціоналізації цих конфліктів та перетворення на етнополітичні війни; d) посилення глобальної тенденції, яку пропонується назвати «парадом автономій» та зростанням кількості «невизнаних держав» (особливо після «Косівського прецеденту»), що супроводжується ескалацією етнополітичних конфліктів, і яка (тенденція) тепер охопила Україну, свідченням чого є поява т.зв. «ДНР» та «ЛНР»; e) поширення в світі, у тому числі й в Україні, ідей фашизму, расизму, шовінізму, інтегрального націоналізму, антисемітизму, ксенофобії та ін., що породжує ворожнечу й ненависть, розколює населення поліетнічних країн, призводить до ескалації етнополітичних конфліктів, підриває етнополітичну безпеку та провокує етнополтичні війни, підштовхує до етнічного тероризму, сепаратизму та появи нових квазідержавних утворень.

3. Все це становить для України нові, вкрай небезпечні Виклики (у тлумаченні А. Тойнбі), які вимагають швидких, адекватних, цивілізованих Відповідей (знов таки в розумінні

А. Тойнбі). А це, у свою чергу і зокрема, потребує виконання таких завдань: системного, всебічного, ґрунтовного високопрофесійного наукового аналізу сутності, причин народження та ескалації етнополітичних конфліктів; пошуку найефективніших шляхів, засобів і методів запобігання ескалації цих конфліктів, їх ефективного і конструктивного менеджменту, деескалації та розв'язання; формування етнічної толерантності та високої етнополітичної культури як однієї з основних запорук мирного співіснування етнонаціональних спільнот, збереження національної єдності та територіальної цілісності, відновлення і зміцнення етнополітичної безпеки будь-якої поліетнічної країни; підготовки конкретних практичних інноваційних і креативних рекомендацій та пропозицій. Виконати ці надскладні, надважливі, досить відповідальні й невідкладні завдання під силу, на наше переконання, лише такій науці і навчальній дисципліні як етнополітична конфліктологія (звичайно, в синергетичній співпраці з конфліктологією, політологією, етнополітологією, етнопсихологією та деякими іншими етнонауками), основні функції якої полягають саме у досягненні зазначеної мети та завдань.

4. Етнополітична конфліктологія може виконувати досить багато важливих функцій, які стрімко актуалізуються під тиском перерахованих вище Викликів. Її основними функціями можна вважати наступні: а) *онтологічна*, яка дає можливість зрозуміти специфіку етнополітичної царини людського буття, зокрема сутність і характер етнополітичних конфліктів, їх місце та конструктивно-деструктивну роль у розвитку людської цивілізації; б) *методологічна функція*, яка вважається ключовою даної науки, полягає у тому, що надає можливість визначати основні принципи, підходи і методи дослідження етнополітичних конфліктів, уточнювати існуючі та виявляти нові закономірності й тенденції їх зародження і розвитку; в) *теоретична функція*, під якою мається на увазі здатність науки розробляти всебічно обґрунтовані, варіативні концепції, теорії і парадигми розвитку етнополітичних відносин, зокрема, конфліктні, консенсусні, конфліктно-консенсусні, етнополітичної війни і миру, етнополітичної стабільності й безпеки та ін.; г) *світоглядна функція*, що безпосередньо пов'язана із формуванням нового типу етнополітичного мислення, нових світоглядних позицій, нового ставлення до конфліктів взагалі, і етнополітичних, зокрема; д) *діагностична функція*, яка є надзвичайно важливою та унікальною, і полягає у з'ясуванні стану та перспектив розвитку етнополітичної царини людського буття, досліджені процесів, що в ній відбуваються та сигналізації про необхідність впровадження необхідних заходів для запобігання ескалації етнополітичних конфліктів; е) *прогностична функція*, що має займатись прогнозуванням зародження нових етнополітичних конфліктів, визначенням ймовірних шляхів і напрямків їх розвитку, з'ясуванням потенційних безпосередніх учасників та зацікавлених третіх сторін, підрахунками можливих наслідків і т. ін., що дає можливість заздалегідь підготуватись до цих конфліктів, пом'якшати та запобігти їх ескалації; є) *прикладна або рекомендаційна функція*, яка передбачає розробку науково обґрунтованих, конструктивних конкретних практичних рекомендацій щодо запобігання ескалації або деескалації та врегулюванню етнополітичних конфліктів; ж) *освітньо-виховна функція*, яка може бути реалізована у процесі читання відповідних лекцій та проведення семінарських занять, і полягає у підготовці висококваліфікованих фахівців з проблем управління і врегулювання етнополітичних конфліктів та формуванні у студентської молоді толерантності та високої етнополітичної культури,

5. Актуалізація цих унікальних і життєво важливих для поліетнічного суспільства функцій етнополітичної конфліктології ставить питання про можливість; доцільність і нагальну потребу невідкладної легітимації її як науки та навчальної дисципліни. Оптимальний шлях розв'язання цього питання – включення її як академічної науки до існуючої вже спеціальності *23.00.05 «етнополітологія та етнодержавознавство»*, в наслідок чого вона набуде такого виміру: спеціальність ***23.00.05 «етнополітологія, етнодержавознавство та етнополітична конфліктологія»***, а також надання їй статусу нормативної або як мінімум вибіркової (за пропозицією Міністерства освіти і науки України) навчальної дисципліни в університетах для студентів гуманітарних факультетів, в першу чергу, таких спеціальностей, як: «політологія», «міжнародні відносини», «міжнародна інформація», «журналістика», «соціологія», «психологія», «історія» та інших.

Маруховський О.О.
кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин,
інформації та бізнесу
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Зародження та становлення нової науки про «суспільство знань» («knowledge society»)

Тези присвячені дослідженню процесу зародження та становлення нової науки про суспільство знань („knowledge society"), зокрема ідеям Ф. Бекона, В.І. Вернадського та Ф. Махлупа, які стали теоретичною базою розвитку сучасних підходів до формування засадничих підвалин науки про суспільство знань.

1) Загальновизнано що, вагомим внеском в науку про загальний розвиток людської цивілізації і водночас у розвиток політичної науки стала *концепція індустріального суспільства*, а згодом і *теорія постіндустріального суспільства*, найбільший внесок у становлення якої зробив відомий американський дослідник Д. Белл. З часом теорія постіндустріального суспільства, була змушена поступитися своїм впливом і популярністю концепціям інформаційного суспільства та суспільства знань. „Батьком-засновником" ***концепції інформаційного суспільства*** (як і самого цього поняття) та його японської моделі, а також співавтором перших у світі програм по її реалізації, став видатний японський вчений Й. Масуда.

2) Сьогодні на початку XXI століття у світовому науковому співтоваристві все більш значною і помітною стає наступна тенденція: на зміну теорії постіндустріального суспільства Д. Белла, концепціям інформаційного суспільства Й. Масуди та інформаціонального суспільства М. Кастельса йде повільно, але впевнено і невідворотно ***концепція суспільства знань*** В.І. Вернадського (з певними ідеями Ф. Бекона, Й. Масуди. Ф. Махлупа та П. Дракера). Про це свідчать, по-перше, загострення дискусій на міжнародних конференціях та схвалення ЮНЕСКО нової програми, яка переорієнтовує діяльність цієї організації з підтримки курсу на формування глобального інформаційного суспільства на підтримку курсу на створення суспільств знань [1]; по-друге, прийняття цілою низкою західних і навіть деяких східноєвропейських країн спеціальних національних державних програм щодо створення саме суспільства знань.

3) Витоки *концепції суспільства знань* слід шукати в працях Ф. Бекона, а також видатного російсько-українського мислителя першої половини XX ст. В.І. Вернадського, тому необхідно встановити і належним чином оцінити історичну й наукову справедливість, зокрема показати реальний внесок кожного з них у зародження і становлення науки про суспільство знань.

4) Відомий англійський вчений XVII ст. Ф. Бекон *вперше* дав блискуче визначення знання, як могутньої рушійної сили розвитку людини і суспільства, що знайшло відображення в афористичних чи близьких до цього висловлюваннях на кшталт: „Знання – сила", „Знання є сила, сила є знання", „Знання і могутність людини співпадають", а також у його тезі про „видатну роль знання і наук у всіх сферах життя" та у висновку, що „на землі, звичайно немає жодної іншої сили, окрім науки і знання, які б могли утвердити свою верховну владу над духом і душами людей, над їх думками і уявленнями, над їх волею і вірою" [2, с. 143, 85]. Заради наукової істини зазначимо, що на необхідність пошуку справжніх витоків і джерел зазначеної концепції вперше звернув увагу відомий український вчений-політолог О.В. Картунов. Щоправда, його наукова розвідка, на жаль, стосувалася аналізу ідей лише Ф. Бекона [3, с. 48-56].

5) В силу різних обставин більша частина ідей Ф. Бекона, зокрема, щодо місця і ролі знань

у розвитку людської цивілізації, більше трьох століть залишалися незатребуваними. Одним з перших, хто в XX ст. звернувся до них, був видатний український мислитель В.І. Вернадський (1863-1945 рр.). У своїх творах він ще не використовував поняття «суспільство знань», але тим не менше, його деякі положення, висновки і пропозиції можна вважати зачатками і підвалинами концепції суспільства знань. В.І. Вернадський розробив геніальну концепцію «ноосфери» як сфери розуму. (Цей термін, який складається з грецьких слів «ноос» – розум і «сфера» – куля, оболонка Землі, був винайдений французькими дослідниками Е. Леруа та П. Тейяр де Шарденом). Сутність цієї концепції полягає у визнанні переходу біосфери до ноосфери та в аргументованому доведенні, що це відбувається внаслідок швидкого розвитку науки і наукового знання та його зростаючого впливу на людину, суспільство і природу, на планету в цілому. Уточнюючи положення цієї концепції, він неодноразово зазначав, що «...ноосфера – це царство розуму» [4, с. 26], що основною рушійною силою, яка формує ноосферу є «...зростання наукового знання» [4, с. 43], що ноосфера створюється, перш за все, «...зростанням науки, наукового розуміння та заснованої на ньому соціальної праці людства» [4, с. 37]. Як відомо, концепція «ноосфери» В.І. Вернадського випередила і певною мірою перевершила всі концепції щодо і тодішнього, і сучасного суспільства, оскільки в ній вже були висловлені майже всі ті положення, які містяться в сучасній концепції. Отже, дійсно є достатньо підстав вважати саме В.І. Вернадського, а не Ф. Махлупа чи П. Дракера, «батьком-засновником» концепції «суспільства знань».

6) Серед зарубіжних вчених XX ст. проблемами місця і ролі знань у розвитку суспільства одним з перших почав займатися австро-американський дослідник Фріц Махлуп (1902-1983 рр.). Його творчий доробок складає близько десяти праць, але найбільше визнання принесла йому праця «Продукування і поширення знань у США», видана у США 1962 р., а в СРСР 1968 р. [5]. Творчий внесок Ф. Махлупа у становлення і розвиток науки про суспільство знань є досить помітним, зокрема: а) він обґрунтував актуальність дослідження проблем продукування і поширення знань, вказавши на одинадцять чинників цієї актуалізації [5, с. 37-38]; б) Ф. Махлуп удосконалив існуючі на той час визначення понять «знання» і «виробництво знань» та намагався дати порівняльний аналіз понять «знання» та «інформація»; в) він уточнив існуючу класифікацію знань і поділив знання на «теоретичне» і «прикладне», «наукове» і «ненаукове», «продуктивне» і «непродуктивне», «старе» і «нове», «абстрактне» і «конкретне» та ін. [5, с. 33-48]; г) Ф. Махлуп ввів нові поняття «індустрія знань» («knowledge industry»), «економіка знань», «технології знань», «менеджмент знань» та ін.

Віддаючи належне творчому доробкові Ф. Махлупа, тим не менше, зазначимо, що, по-перше, це був дійсно вагомий внесок, але не в зародження, а в розвиток концепції та науки про суспільство знань, біля витоків яких стояли Ф. Бекон та В.І. Вернадський. По-друге, ідеї Ф. Махлупа, за всієї їх значущості, мали і певні недоліки. Їм, зокрема, була притаманна така особливість, як економічний та географічний детермінізм, який полягав у тому, що його концепція суспільствам знань стосувалася переважно економічної сфери суспільного життя, причому виняткова США.

Отже, можна зробити наступний висновок, що ідею щодо майбутнього суспільства знань ще в XVII ст. висунув Ф. Бекон, а заклав підвалини самої концепції суспільства знань та сформулював її основні положення видатний український мислитель В.І. Вернадський в своїй ще до кінця і належним чином не оціненій світовим науковим співтовариством концепції ноосфери.

Список використаних джерел:

1. К обществам знания: Всемирный доклад ЮНЕСКО. – Париж: Издательство ЮНЕСКО, 2005. – 240 с.

2. Бэкон Ф. Великое Восстановление Наук. О достоинстве и приумножении наук. / Ф. Бекон. // Ф. Бекон. Соч. В 2-х томах. – М.: Мысль, 1971. – Т. 1. – С. 57-546.

3. Картунов О.В. Ідеї прийдешнього інформаційного суспільства та суспільства знань у творчій спадщині Френсіса Бекона. / О.В. Картунов. // Політичний менеджмент. – 2007. – №1. – С. 48-56.

4. Вернадский В. И. Научная мысль как планетное явление. / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1991. – 271 с.

5. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. / Ф. Махлуп. – М.: Изд-во «Прогресс», 1968. – 462 с.

Терещук В.І.
кандидат політичних наук, доцент, кафедра міжнародних відносин,
інформації та бізнесу
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Трансформація домену влади держави під впливом ІКТ

В статті розглядаються процеси трансформації домену влади держави під впливом новітніх інформаційних та комунікаційних технологій, а також процесів розмивання функцій державного управління. Проаналізовано історичний контекст трансформацій інструментів формування, утримання та розширення домену влади, виявлені фактори, які на нього впливають.

Процеси глобалізації, бурхливого поширення інформаційно-комунікаційних технологій, зростання ролі громадянського суспільства викликали вагомі та незворотні зміни у механізмі державного управління. Моделі та інструменти реалізації державної влади, які залишались непохитними упродовж століть, поступово стають неадекватними викликам та потребам сьогодення. Одним із яскравих проявів цих змін є процеси трансформації інструментів формування, утримання та розширення домену влади держави. Існуючі, засновані на примусі "жорсткі" технології потребують доповнення та, в деяких випадках, заміни на нові, "м'які" технології, засновані на привабленні та кооптуванні.

Поняття домену влади входить до квадріади аспектів аналізу влади, запропонованих німецьким соціологом та політологом Карлом Дойчем (до неї також входять "вага", "діапазон" та "масштаб" влади). На загал під *доменом влади* розуміється множина осіб, чия ймовірна поведінка суттєво змінюється при застосуванні влади [1]. Іншими словами, домен влади – це ті люди (населення), яке добровільно чи під примусом підпорядковується даній владі.

Процеси глобалізації інформаційних ресурсів змінили домен влади національних урядів в такому ключі: по-перше, виникла проблема появи в національному інформаційному просторі держави непідконтрольних їх інформаційних потоків як внутрішнього, так і іноземного походження. Зокрема, у рядових громадян з'явилась можливість створювати і розміщувати в Інтернеті інформаційні матеріали в обхід традиційних методів контролю.

По-друге, уряди країн з більш потужним інформаційним потенціалом одержали можливість розширити свій домен влади за рахунок населення інших країн. Варто відмітити, що подібне розширення може бути як довільним – наприклад, за рахунок розширення аудиторії супутникових каналів телебачення (у цьому випадку доцільного говорити про виникнення та розширення потенційного домену влади), так і цілеспрямованим, коли уряд однієї країни здійснює заздалегідь підготовлений та направлений інформаційний вплив на населення іншої країни (тут ми потрапляємо в царину технологій інформаційних воєн).

Але в цілому подібні випадки мали зазвичай тимчасовий характер (як правило, лише на період ведення війни). Крім того, враховуючи, що інформаційний вплив практично міг здійснюватись лише за допомогою розповсюдження чуток або листівок (в тій чи іншій формі), країна, проти населення якої здійснювався інформаційний вплив, могла достатньо оперативно й ефективно подібні дії припинити, позаяк джерела впливу знаходились на її території. Ситуація почала змінюватись із появою технології радіомовлення, яка дозволяла поширювати інформацію однією країною на територію іншої. Вперше ця технологія застосовувалась під час Першої світової війни. Якщо говорити про невоєнні приклади засновування радіомовлення для впливу на населення інших країн, то найбільш яскравих та активних форм "радіоборотьба"

набула в період холодної війни, коли на територію СРСР та країн Східної Європи активно мовили "Радіо свобода" та "Голос Америки" (досягали до половини населення СРСР та 70–80 % населення Східної Європи [2]).

Ще більш ускладнило ситуацію поява супутникового телебачення та мережі Інтернет, які давно же стали невід'ємною частиною медіапростору всіх розвинених країн, і водночас такою складовою, на яку не поширюється юрисдикція держави (за виключенням тих їх сегментів – телеканалів та веб-сайтів, власниками яких є резиденти даної держави).

Тривалий час найбільш поширеним інструментом утримання та розширення домену влади була пропаганда. Під нею традиційно розуміють використання будь-якої форми комунікації для розповсюдження або посилення певних переконань в політичних цілях [3]. Спочатку це поняття було нейтральним, але з часів існування нацистського та комуністичного режимів воно набуло негативних конотацій, внаслідок чого в "чистому виді" технології пропаганди в сучасних міжнародних відносинах майже не використовуються. Натомість з 50–60-х років XX століття активно почали застосовуватись технології т.зв. публічної дипломатії, під якою розуміють комплекс заходів, націлених на вивчення та інформування зарубіжної аудиторії, а також на встановлення контактів.

І тут важливо відзначити певну трансформацію самої сутності домену влади держави. Якщо початково він розумівся як сукупність людей, які підпорядковуються владі (в контексті традиційного сприйняття державної влади таке трактування було цілком адекватним, адже мова йшла про владу, засновану перш за все на примусі), то нині, на нашу думку, домен влади доречніше розглядати як сукупність людей, які погоджуються підпорядковуватись даній владі.

Зупинимось на цій тезі детальніше. Для цього слід розділити домен влади держави на дві частини, які умовно назвемо внутрішній домен та зовнішній домен. Внутрішній домен – це власне населення держави. Очевидно, що саме цей сегмент є об'єктом застосування інструментів "жорсткої сили". Більше того, реалізація державної влади (принаймні, в її теперішньому розумінні) є неможливою без цих інструментів). І водночас нові інформаційні та комунікаційні технології дещо модифікували характер державної влади. З одного боку, зростання доступу до інформацію надає населенню більше важелів впливу на владу, що, в свою чергу, обумовлює зростання ролі інструментів "м'якого" впливу на населення. З іншого, тотальна комп'ютеризація та дигиталізація даних, у т.ч. й особистих (відомості про транзакції коштів та здійснювані покупки, медичні картки та приписи ліків, приватне листування в комп'ютерних мережах тощо) надали державі (і не лише їй) нові засоби контролю за громадянами.

Зовнішній домен – це населення інших країн, причому, подібно до підходів із сегментації громадськості, можна говорити про існування наявного та потенційного доменів влади. І саме тут інструменти "жорсткого" впливу втрачають свою вагу, в першу чергу через неможливість їх практичного застосування в сучасних умовах, оскільки жодна країна не може безкарно скільки-небудь тривалий час утримувати "жорсткий" контроль над населенням іншої країни. Це, а також процеси глобалізації комунікації уможливили та актуалізували технології "м'якого" впливу, які передбачають переконання та приваблення (через мас-медіа, мас-культуру тощо) зарубіжної аудиторії. Як приклад можна порівняти політику Китаю щодо Тибету та Тайваню: якщо у 1950-х роках приєднання Тибету (включення його до домену влади Китаю) здійснювалось жорсткими (навіть жорстокими) методами, то нині стосовно Тайваню Пекіну вже доводиться розробляти значно гнучкіші методи (концепції на кшталт "одна держава – дві системи" і т.ін.).

Список використаних джерел:

1. *Deutsch K.* The Analysis of International Relations / Karl W. Deutsch. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1968. – 214 p.

2. *Nye J. S.* Public Diplomacy and Soft Power / Joseph S. Nye, Jr. // The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science. – 2008. – Vol. 616. – P. 94–109.

3. *Macdonald S.* Propaganda and Information Warfare in the Twenty-First Century / Scot Macdonald. – New York: Routledge, 2007. – 204 p.

Трухачов О.І.
к. політ. н., доцент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Нова якість масових інформаційно-комунікаційних технологій у політичних комунікаціях інформаційного суспільства

Розвиток інформаційного суспільства ставить перед політичною наукою XXI сторіччя нові науково-методологічні задачі. Серед таких, теоретичні дослідження та практичне застосування масових інформаційно-комунікаційних технологій у політичній сфері інформаційного суспільства.

Під терміном «технологія» розуміється, «система скоординованих елементів: "мета – процедури (правила) – засоби – операції (дії) – мотиви (стимули). [3] Або цілісна динамічна система, яка включає апаратні засоби, операції й процедури діяльності з ними, управління цією діяльністю, необхідні для цього інформацію й знання» [1, с. 46]. Отже, технологія це певний набір, інструментів та механізмів, які використовуються для досягнення певної мети з використанням знань та вмінь, що утворюють безперервний технологічний процес задля досягнення поставленої мети.

Масові інформаційно-комунікативні технології це певний набір інструментів, методів, механізмів та контенту розрахованих для застосування на велику (масову) кількість індивідуумів з метою інформування, навчання, впливу тощо. До основних масових інформаційно-комунікаційних технологій відносяться – реклама, паблік рідейшенз (PR), пропаганда, агітація.

У політичній сфери суспільства масові інформаційно-комунікативні технології набувають специфічних ознак та виконують функції задля забезпечення сталих політичних комунікацій. До основних політичних інформаційно-комунікативних технологій відносяться політична реклама, політична пропаганда, політичний PR, агітація та лобізм.

Згідно англійського дослідника Б. МакНайра: «політична реклама розповсюджує інформацію про програму кандидата або партії до такого ступеня деталізації, якому тележурналісти рідко можуть відповідати» [5, с. 97]. За професором В.Кирилюком «…політична реклама має різні визначення, але в усіх є спільний момент – це комунікація за допомогою ЗМІ та інших засобів зв'язку з метою вплинути на установки людей щодо політичних суб'єктів та об'єктів» [2, с. 97]. Таким, чином маємо зазначити, що політична реклама використовується на «ринках у сфері політики» [4], як технологія з нав'язування та продажу «політичного продукту» .

Якісні зміни у застосуванні масових інформаційно-комунікативних технологій у політичній сфері відбуваються завдяки використанню новітніх засобів та можливостей інформаційно-комунікаційних мереж для побудови комунікації, а саме: веб-вузлам, соціальним мережам, блогам, новостійним он-лайн-форумам, громадським он-лайн-форумам, діючій (really) стандартизованій системі для поширення контенту між Інтернет користувачами (RSS), електронним інформаційним бюлетеням (eNewsletters), смартфонам, пошуковим системам, цифровим аудіо файлам (podcasts), електронній пошті, електронному обігу документів, мережевій дифузії (конференції, зустрічі, вебінари), тощо.

Одна зі складових *якості*, означених технологій, в умовах інформаційного суспільства, досягається за умов доставки месседжу, до конкретно визначеного індивідуума та усвідомлен-

ням ним суті надісланого повідомлення, що в свою чергу створює (закріплює) в індивідуума потрібну комунікатору реакцію або дію.

Так, при практичному застосуванню технології «політична реклама» в соціальних мережах сприяють наступні чинники: 1) доступність для користувачів, в будь який час та у будь якому місці можна зайти на свою сторінку, щоб отримати/передати інформацію, висловити свою думку тощо; 2) велика кількість користувачів об'єднаних одними інтересами переводять таку групу до розряду «цільової аудиторії»; 3) жодних обмежень з боку цензури, що дає можливість вільного розміщення рекламного продукту у будь-якій формі: банер, стаття, фото, інтерв'ю, портрет, промо-ролік тощо; 4) наявність головної складової комунікаційного процесу – зворотного зв'язку – надає можливість проаналізувати якість, сприйняття, реакцію аудиторії на продукти політичної реклами; 5) можливість формування груп підтримки та добровільних агітаторів (і не тільки для роботи в Інтернет просторі); 6) використання функцій політичної реклами, а саме інформування, нагадування, мотивація, відстроювання.

Слід зазначити, що в умовах розвитку інформаційного суспільства та використання для їхнього застосування новітніх можливостей та інструментів, масові інформаційно-комунікативні технології набуваючи нових якостей по-суті залишаються незмінними.

Потому, доречно говорити про використання Інтернет мережі, як «нової» медіа сфери, для застосування, як окремих політичних PR-акцій так і спланованих політичних PR – кампаній. Тут, Інтернет-мережа відіграє роль інструменту, тобто, при такому підході, наприклад політичний e-PR, розглядається у якості нового якісного інструменту PR – технології, і не розглядається як окреме явище. «Головним аспектом виконання всіляких дій public relations є комунікація. У Інтернеті це поняття набуло інтерактивного характеру. У зв'язку з цим, головним для e-PR є комунікація, що прагне до взаємодії або на неї спирається. e-PR найчастіше визначається як дії public relations, що реалізовується за допомогою Інтернету або ширше, як ведення дій PR-акцій в Інтернеті, а також використання електронних знарядь (інструментів) при веденні традиційних дій public relations» [6, с.2].

Таким чином маємо визначити наступні положення, а саме: розвиток інформаційного суспільства та процеси поглиблення інформаційно-комунікаційних взаємодій впливають на якість при застосуванні масово інформаційно-комунікаційних технологій, що відбивається у спроможності встановлювати комунікативні контакти на різних рівнях політичної сфери; політичні масово інформаційно-комунікативні технології, а саме, політична реклама, політичний PR, пропаганда охоплюють нові сфери та рівні; за таких умов підходи до використання масово-комунікаційних технологій у політичній сфері залишаються традиційними, а використання Інтернету для їхнього впровадження залишаються суто інструментальними; у сучасних умовах підходи до використання масових інформаційно-комунікативних технологій в Інтернеті (наприклад e-PR) визначаються на інструментальному рівні, а саме його використання цілком вкладається до традиційного інструментарію інформаційно-комунікаційної технології зв'язків з громадкістю.

Список використаних джерел:

1. Информационно-коммуникативные технологии в политике / М. Г. Анохин, М. Ю. Павлютенкова // Вестник РУДН. — 1999. – № 1. – С. 40–52. Серия: Политология.

2. Кирилюк Ф.М. Політологія: Навчально-методичний комплекс: За ред. Ф.М. Кирилюка. – К., 2005 р. – 432 с.

3. Титаренко О. Технології як складова публічної політики та управління [Електронний ресурс] / О. Титаренко // Український центр політичного менеджменту. – 2008. – Спецвипуск: Політичні технології. С. 26–33. – Режим доступу до матеріалу: http://www.politik.org.ua/vid/bookscontent.php3?b=25&c=664

4. Политические коммуникации: [учеб. пособ. для студ. вузов] /Петрунин Ю.Ю. [и др.]; [под ред. А. И. Соловьева]. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 332 с. ISBN 5-7567-0361-6

5. McNair B. An introduction to political communication. – N.Y.: Routledge, 2003, p. 250. (Third edition) ISBN 0-415-30708-2.

6. Okonek P. e-PR czyli jak skutecznie prowadzić PR w sieci. – Warszawa.: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2009,p. 124.

Далявська Т.П.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Картунов О.В., доктор політичних наук, професор,
завідувач кафедри суспільних наук ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Тенденції дослідження визнання/невизнання нових державоподібних утворень

Тези присвячено актуальній проблемі дослідження основних тенденцій визнання/невизнання нових державоподібних утворень. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу щодо аналізу подібного феномена.

Враховуючи сучасні процеси утворення нових держав та державоподібних утворень шляхом відокремлення, феномен невизнаних держав стає одним із найактуальніших напрямів дослідження сучасних політичних наук. Саме тому, все більше і більше науковців та політологів займаються пошуками адекватних, теоретичних та методологічних підходів щодо аналізу даного явища.

Підкреслюючи незворотність вищезазначеного процесу, деякі вчені стверджують, що нові держави/державоподібні утворення (переважна більшість з яких еволюціонують в невизнані держави) варто розглядати в контексті аналізу етнополітичних конфліктів. Окрім того, існують підстави вважати, що в останні роки відносна стійкість феномену невизнаних держав, постійно присутніх на міжнародній арені, вимагає нових поглядів. Доцільним буде наголосити на необхідності дослідження цього феномену не лише у зв'язку з етнополітичними конфліктами, а й в площині міжнародного права, інформаційного суспільства, геополітичної площини тощо. Це викликано низкою причин, що сприяють появі феномену невизнаних держав. Серед них, на нашу думку, можна виокремити наступні: по-перше, колізію принципів самовизначення народів і територіальної цілісності держав, по-друге, вакуум щодо критеріїв визнання/невизнання нових держав/державоподібних утворень, по-третє, глобалізацію (етнічну глобалізацію в тому числі).

Зі збільшенням темпів розвитку глобалізації, феномен невизнаних держав постає все частіше і все більш гостро. Згідно з точкою зору відомого вітчизняного вченого Картунова О.В., існує ціла низка причин так званого етнічного ренесансу та появи нових етнополітичних конфліктів і відповідно невизнаних держав [2, с. 192]. Цієї ж позиції дотримується і російський дослідник Большаков О.Г., зазначаючи, що глобалізація створила додаткові можливості для тривалого існування невизнаних держав без їх формального визнання міжнародною спільнотою [1, с.83].

До загальних причин виникнення етнополітичних конфліктів та відповідно невизнаних держав Картунов О.В. також відносить і етнонаціональну політику поліетнічних країн. Досить актуальною сьогодні є його теза, про те, що будь-яка етнонаціональна політика – і демократична, і антидемократична – призводить до етнічного відродження, щоправда з досить різними кінцевими наслідками [2, с.193].

Справедливим буде зауважити, що, окрім зазначених причин народження нових держав, слід наголосити на ще одній не менш вагомій. Є підстави вважати, що саме зацікавленість «великих держав» у народженні та континуумному існуванні нових держав/державоподібних утворень відіграє не менш важливу роль. Взаємодія між суверенними та невизнаними держа-

вами передбачає звернення до третіх держав, зокрема потужних впливових держав-союзниць чи держав-покровителів. Підтримка третьої сторони (*«kin-state»* [4], *«patron state»*, *«eternal patron/sponsor»*, *«tutor state»)*, відкриває для невизнаної держави два шляхи: або боротьбу за суверенітет і отримання міжнародного визнання, або ірредентизм – прагнення приєднатися до держави-покровителя. Цікаво, що саме звідси і походить назва деяких невизнаних держав першої половини XX ст. *«puppet states»* [7] – «маріонетки».

На особливу роль держави-покровителя (держави-патрона) в народженні нових держав/державоподібних утворень та існуванні невизнаних держав також звертає увагу західний дослідник Н. Попеску [6]. Проте, дану позицію поділяють не всі дослідники. Це є цілком зрозумілим і логічним наслідком високої складності та суперечливості теми дослідження. Британська вчена Н.Касперсен, зокрема, констатує, що «образ маріонеток перебільшений; зовнішні покровителі часто відіграють вирішальну роль у створенні і тривалому існуванні таких утворень, але стосунки не є односторонніми і схильні до значних коливань і часом конфліктів…» [3]. Тут варто враховувати, що невизнана держава, навіть отримавши членство в деяких міжнародних організаціях, не може автоматично розраховувати на визнання з боку всього міжнародного співтовариства.

Схема № 1. Основні причини виникнення нових державоподібних утворень

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що проблема феномену невизнаних держав є актуальною як у практичному, так і в науково-теоретичному плані. Окрім того, не дивлячись на вищезазначене, вона досліджувалась досить фрагментарно, а не комплексно. По-перше, на нашу думку, феномен невизнаних держав необхідно аналізувати в контексті етнополітичних конфліктів, колізій двох міжнародних принципів (принципу самовизначення народів та принципу територіальної цілісності держав), а також в контексті глобалізації та інформаційних війн, які справляють не менш значний вплив на даний феномен (Див. авторську схему № 1). Варто враховувати і зацікавленість «великих держав», і політику «заморожування» та «подвійних стандартів», яку вони проводять. Все це у комплексі дасть змогу скласти об'єктивну картину подій, дозволить дослідити унікальну природу кожного випадку народження нових держав та державоподібних утворень. А це у свою чергу, допоможе розробити чітко визначені критерії їх визнання/невизнання і, відповідно, запобігти ескалації нових конфліктів навколо них.

Список використаних джерел:

1. Большаков А.Г. Непризнанные государства европейской периферии и пограничья / А.Г Большаков // Международные процессы. – 2007. – № 3. – С. 83.

2. Картунов О.В. Вступ до етнополітології: Науково-навчальний посібник. / Картунов О.В. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1999. – 300 с.

3. Caspersen N. The Politics of De Facto/Unrecognised States. Recommendations / N. Caspersen [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www. lancs.ac.uk/fass/projects/unrecognised-states/unrecognised_state.php

4. Kin State Activism [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://reut-institute.org/en/Publication.aspx?PublicationId=3085

5. Pegg S. The Impact of De Facto States on International Law and the International Community / S. Pegg // Opening the World Order to de facto States [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unpo.org/images/professor%20scott%20pegg.pdf

6. Popescu N. «Outsourcing» de facto statehood: Russia and the secessionist entities in Georgia and Moldova. / N. Popescu // Brussels: Centre for European Policy Studies [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://aei.pitt.edu/11718/1/1361.pdf

7. Puppet state [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.princeton.edu/~achaney/tmve/wiki100k/docs/Puppet_state.html

Доценко В. І.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терещук В.І., кандидат політичних наук, доцент

Політика РФ щодо надання статусу ЗМІ інтернет-виданням

Розглядаються основні аспекти медіа-політики Російської Федерації щодо надання статуту засобів масової інформації інтернет-виданням.

Тема правового регулювання інтернет-ресурсів активно обговорюється в усьому світі. Про це свідчить вже, що в 2011 р. це питання вперше було піднято на саміті G8 поряд з такими масштабними проблемами, як наслідки природних катаклізмів у Японії, ядерна безпека, боротьба з тероризмом. Росія не є винятком: регулювання Інтернету постійно стає предметом досліджень і законодавчих ініціатив. Проте, до недавнього часу пропоновані ідеї не втілювалися в реальність: нормативне регулювання Інтернету в Росії було відсутнє. В даний час в Російській Федерації не сформована законодавча база в галузі інтернет-ЗМІ. Статус мережевих видань юридично не визначений.

Поява мережевих видань, що не мають друкованої версії і виходять тільки в Інтернеті, може призвести до якісної зміни всієї системи засобів масової інформації. Розвиток інтернет-технологій вже в першій чверті XXI століття викличе кардинальні трансформації світового інформаційного та комунікаційного простору.

До 2000 мережева преса не була об'єктом пильної уваги дослідників. А вже в останні кілька років досить пильно вивчається вплив мережевих видань на аудиторію, фактори їх ефективності, проблеми типологізації мережевих ЗМІ, проводяться порівняльні аналізи мережевих та друкованих видань, виявляються тенденції розвитку мережевих ЗМІ в Російській Федерації.

У Росії поняття мережевої преси вперше було розглянуте А. І. Акоповим. Він розглядає електронні мережі в якості нового виду ЗМІ і відзначає, що «без будь-якої частки перебільшення Інтернет можна розглядати як глобальний засіб масової інформації». На думку А. І. Акопова, «саме на видовому рівні ієрархія ЗМІ, що містять в певній мірі друковані та аудіовізуальні засоби, в останні роки поповнилися новим видом – мережевими ЗМІ» [1].

У червні 2011 року в законодавство, а саме в Закон РФ від 27 грудня 1991 року № 2124-1 «Про засоби масової інформації», були внесені зміни, що торкнулися ключового моменту регулювання Інтернету, а саме питання про природу інтернет-ресурсів та їх співвідношення із засобами масової інформації. Від його рішення залежать перспективи регулювання поширення інформації через Інтернет: або до інтернет-ресурсів буде застосований правовий режим ЗМІ, або вони в силу своєї унікальності буде вимагатися спеціальне регулювання. Оновлене законодавство чіткої відповіді на дане питання не дає. З одного боку, мережеві видання включені в поняття «засоби масової інформації», з іншого – закріплена добровільність реєстрації інтернет-ресурсів в якості засобів масової інформації. Дані зміни змушують задуматися над тим, в якому напрямку буде розвиватися російське правове регулювання поширення інформації в Інтернеті. Щоб оцінити його перспективи, необхідно, по-перше, дослідити підходи до природи Інтернету і застосовності до нього правового режиму засобів масової інформації, а по-друге, проаналізувати ситуацію в Росії щодо практики регулювання поширення інформації через Інтернет (див. [2]).

Оскільки російське законодавство прямо не регулювало Інтернет і в той же час не виключало застосування до нього законодавства про ЗМІ, практика складалася неодноманітна. Інтернет згадувався вищими судами то в числі засобів масової інформації, то в числі засобів телекомунікаційного зв'язку. При цьому будь-яких конкретних аргументів на обґрунтування своєї позиції суди не наводили. Більш ясна позиція щодо природи Інтернету була висловлена Верховним Судом РФ лише в 2010 р.: Інтернет та ЗМІ були розмежовані. Згідно з Постановою Пленуму Верховного Суду РФ від 15 червня 2010 р. N 16 «Про практику застосування судами Закону Російської Федерації «Про засоби масової інформації», реєстрація інтернет-ресурсів в якості ЗМІ є добровільною і міри відповідальності за не реєстрацію накладатися не можуть. Особи, які допустили заборонене законодавством поширення масової інформації через ресурси, які не зареєстровані як ЗМІ, несуть передбачену законодавством відповідальність без урахування особливостей законодавства про засоби масової інформації. Таким чином, Суд констатував, що законодавство про засоби масової інформації може застосовуватися до інтернет-ресурсів тільки після їх реєстрації в якості таких.

У результаті нововведень в законі "Про ЗМІ", які набули чинності 10 листопада 2011 року у ст. 2 закону з'явилася вказівка на мережеве видання як вид засоби масової інформації. При цьому до основних ознаками мережевих ЗМІ можна віднести такі:

– стрічка новин;
– постійне оновлення веб-ресурсу;
– актуальні інформаційно-аналітичні матеріали;
– використання гіпертекстових можливостей;
– коло постійних читачів;
– висока відвідуваність;
– певна спрямованість висвітлення подій (суспільно-політична, економічна, культурна та ін), наявність рубрик;
– відсутність суворої періодичності, зазначення дати виходу в режимі реального часу;
– архів матеріалів;
– використання мультимедійних елементів;
– додаткові сервіси (розсилка новин, голосування, форум, гостьова книга та ін);
– жанрова своєрідність (онлайн-інтерв'ю, Інтернет-конференція та ін) [2].

Інтернет-сайт визнається засобом масової інформації, продукція якого поширюється в інформаційно-телекомунікаційній мережі Інтернет. Разом з тим, принцип добровільності реєстрації сайту як ЗМІ зберігся. Нова редакція ст. 8 вказує на те, що сайт в інформаційно-телекомунікаційній мережі Інтернет може бути зареєстрований як мережеве видання відповідно до цього закону. Сайт в інформаційно-телекомунікаційній мережі Інтернет, не зареєстрований як ЗМІ, засобом масової інформації не є.

В останніх змінах законодавства про ЗМІ відображена ключова ідея щодо природи Інтернету: інтернет-ресурси можуть бути засобами масової інформації, але можуть і не бути ними. Недолік нового регулювання полягає в тому, що вирішення питання про природу ресурсу і, як наслідок, про застосовність до нього законодавства про ЗМІ залишено на розсуд власника ресурсу (добровільна реєстрація). Такий підхід може спричинити зловживання з боку власників тих ресурсів, які фактично поширюють масову інформацію, але не набули відповідного офіційного статусу. Як видається, в законодавстві необхідно визначити ключові ознаки мережевих ресурсів, що дозволяють ідентифікувати ті з них, які відносяться до засобів масової інформації. Такими ознаками могли б стати: кількість відвідувань конкретного інтернет-ресурсу, режим доступу до нього, регулярність оновлення, соціальна значимість інформації, що розміщується на ресурсі, наявність постійної назви і т.д. Безумовно, встановлення цих ознак вимагає вирішення ряду технічних питань контролю, однак тільки це дозволить дійсно ефективно регулювати обіг інформації в Інтернеті.

Список використаних джерел:

1. *Арапова Г. Ю.* Комментарий к Закону РФ «О средствах массовой информации» / Г.Ю. Арапова, А.А. Плисков, Д.Г. Шишкин; Под ред. В.Н. Монахова. – М.: Галерия, 2001. – 416 с.

2. О средствах массовой информации. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (действующая редакция от 02.07.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consultant.ru/popular/smi/ (переглянуто 27 жовтня 2014 року)

Іванченко І.В.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Картунов О.В., доктор політичних наук, професор, академік УАПН, Заслужений діяч науки та техніки України

Переваги використання політичними партіями соціальних мереж

Аналізуються переваги використання політичними партіями та суспільством соціальних мереж в процесі постійної їх комунікації.

У сучасних умовах розвитку та становлення інформаційного суспільства якісно новим чином вирішується проблема комунікації політичних партій – використання соціальних мереж. Своєрідними еталонами тут вже давно стали Facebook, Twitter та LiveJournal. Невід'ємною складовою сучасного позиціонування політичних об'єднань, партій та громадських рухів, яким притаманна явна управлінська ієрархія, стала наявність власних сторінок у соціальних мережах. Політичні й соціальні мережі дозволили задіяти ресурс політично пасивного населення, у таких умовах, громадяни знаходять можливість спілкуватися, відстоювати власні позиції і на умовах анонімності, оцінювати поточну соціальну й політичну ситуацію, а також впливати на механізми прийняття рішень політичними партіями.

Принагідно відзначимо, що відомий західний дослідник І. Ейдман у своїй статті зазначив: «Соціальна мережа політичного руху буде ефективною і привабливою, якщо з її допомогою прихильники безпосередньо впливатимуть на його політичний курс, роботу парламентської фракції. У цьому випадку мережева організація руху прийде на зміну влади партійної бюрократії та лобістських угруповань, які стоять між політиками і виборцями. Політичні соціально-мережеві рухи в очах виборців стануть демократичною альтернативою традиційним авторитарним, бюрократизованим партіям. Політичні мережі, перетворившись на соціально-мережеві рухи, будуть не лише на ефективним політичним інструментом, а й радикально змінять сучасну партійно-парламентську систему» [7].

Завдяки постійній присутності в соціальних мережах західним лідерам та політичним партіям вдається під час виборів досягнути показових результатів, які дедалі активніше вдаються до онлайн комунікації з потенційними виборцями. Наприклад, президент США Барак Обама отримав перемогу на президентських виборах завдяки ефективній кампанії в Інтернеті загалом та соціальних мережах зокрема.

Але для українських політиків подібна ситуація є досить віддаленою перспективою, оскільки: по-перше, у вітчизняних політиків немає такого широкого досвіду користування соціальними мережами, по-друге, вони ще не довіряють порівняно із західними політиками новому способу політичної агітації і, по-третє, незначна частина українського електорату є активними користувачами Інтернет-мереж.

Яскравим прикладом значущості соцмереж та блогів для політичного життя держави можна вважати революції, які відбулися на Близькому Сході 2011 року та в Україні 2014 року, результатами яких стала зміна державної влади. Тоді саме за допомогою Facebook і Twitter учасники протестів активно обмінювалися інформацією, оприлюднювали свою позицію, поширювали протестні настрої, призначали місця проведення акцій.

Висновки очевидні: політична боротьба партій має переноситися у мережевий простір, що дасть можливість підвищити фінансову незалежність політичних партій, адже відомо, що

саме реклама забирає більшу частину виборчих фондів. А це примушує партію шукати фінансових спонсорів для участі у виборах. У випадку ж її перемоги, партія вимушена представляти у парламенті інтереси, перш за все, своїх «донорів», а не захищати інтереси своїх виборців. Таким чином, перенесення виборчої боротьби у Всесвітню мережу призводить до зниження витрат політичних партій, а прозоре фінансування вивільнить партії від фінансової залежності від впливових спонсорів, що тим самим дозволить сформувати парламент відповідальний перед виборцями, а не перед фінансово-промисловими групами.

Окрім очевидного вирішення питання щодо фінансової незалежності політичної партії є й інші вагомі переваги використання соціальних мереж:

1. Політика стане прозорішою — учасники групи політичної партії у соціальній мережі отримують змогу спілкуватися з лідером та представниками партії, коментувати події, діяльність партії, фото- та відеоматеріали. Створюється ілюзія доступності партії та окремого політика, можливість «живого» спілкування: людина бачить фідбек — відповідь — на свій запит, коментар, думку, виникає та посилюється довіра між політичної партією та окремим громадянином.

2. Через спілкування у соціальних мережах люди часто висловлюють негативні емоції. Таким чином, реалізується функція «випускання пари», коли конфронтаційні суспільні настрої шляхом обговорення трансформуються у конструктивні, а також дозволить знизити відсоток протестного електорату.

3. Через присутність у соціальних мережах політична сила може формувати власний електорат, знайомити його зі своєю ідеологією, програмою, статутом тощо; можна також створити чи скоригувати вже існуючий імідж політичної партії чи її очільника. Через постійні публікації необхідних новин, розміщення відповідних фото- та відеоматеріалів можна створити цілком конкретний образ.

4. На сторінках соціальних мереж досить просто і легко організувати збір грошей, шляхом пропозиції зробити пожертву через систему електронних платежів, а також через запрошення своїх прихильників до Інтернет-магазину, в якому можна придбати сувенірну продукцію з логотипами партії.

Саме цими та деякими іншими перевагами можна пояснити зростання популярності використання соціальних мереж в політичній сфері суспільного життя.

Список використаних джерел:

1. Соціальні мережі як чинник розвитку громадянського суспільства: [монографія] / [О.С. Онищенко, В.М. Гороховий, В.І. Попик та ін.] ; НАН України Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. – К., 2013. – 250 с.

2. Моделі політичної комунікації: політичні партії та громадянське суспільство / Ю. Тищенко, П. Байор, М. Товт, С. Горобчищена; Укр. незалеж. центр політ. дослідж. – К.: Агентство "Україна", 2010 – 148 с.

3. Почепцов Г. Соціальні комунікацій та нові комунікаційні технології / Г. Почепцов // Комунікація. – 2010. – №1. – С. 19-27.

4. Буряк В.В. Глобальное гражданское общество и сетевые революции / В.В. Буряк. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2011. – 150 с.

5. Губанов Д.А. Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства / Д.А. Губанов, Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: Издательство физико-математической литературы, 2010. – 228 с.

6. Маліс О.В. Розвиток Інтернету як комунікативного засобу та його вплив на діяльність суб'єктів політичного процесу в Україні: автореф. дис. канд. політ. наук: 23.00.02 / О.В. Маліс; Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. – К., 2009. – 19 с.

7. Эйдман И. Политические социальные сети: "спам" или ключ к победе? [Электронный ресурс] / И. Эйдман. – Режим доступа: http://igeid.livejournal.com/38647.html

Мамай Ю.В.
студент
Науковий керівник: Ткач Д. І., доктор політичних наук, професор,
Надзвичайний і повноважний посол

Інформаційна війна Росії проти України в контексті політичної кризи в Україні 2013-2014 рр.

Проведено аналіз сучасного стану інформаційної війни Російської Федерації проти України, яка відбувається ще з кінця 2013 р.

Яскравим вираженням масованого використання маніпулятивних технологій є безпосередньо інформаційна війна. Інформаційна війна – використання та управління інформацією з метою отримання конкурентоспроможної переваги над противником. Інформаційна війна може включати в себе: збір тактичної інформації; забезпечення безпеки власних інформаційних ресурсів; поширення пропаганди або дезінформації, щоб деморалізувати армію і населення ворога; підрив якості інформації супротивника і попередження можливості збору інформації супротивником. Часто інформаційна війна ведеться в комплексі з кібер- і психологічною війнами з метою більш широкого охоплення цілей, із залученням радіоелектронної боротьби і мережевих технологій.

Проведене нами дослідження показало, що з часу проголошення незалежності України Російська Федерація веде постійну інформаційну війну проти України. Особливо вона була інтенсивна в роки правління проросійського режиму В. Януковича.

Безпрецедентна масована атака російської пропагандистської машини на Україну почалася наприкінці минулого року, напередодні запланованого підписання Києвом угоди про асоціацію з Євросоюзом. Потім підконтрольні Кремлю ЗМІ методично очорнювали Майдан, ображаючи і називаючи нацистами мільйони людей, які повсталих проти веденої Кремлем клептократії. Сьогодні завдання офіційної Росії – максимально дискредитувати післяреволюційну Україну, підтасовуючи факти і висвітлюючи події, яких ніколи не було.

З початку агресії Російської Федерації (лютий 2014 р.) російська пропаганда придбала форму геббельсівської пропаганди часів Другої світової війни. З метою дискредитації українських діячів використовуються провокаційні заяви нібито від їх імені, на підставі яких в той же день державні органи Російської Федерації порушують кримінальну справу. Громадяни Російської Федерації і аудиторія російських телеканалів в інших країнах – Перший канал (Росія), "Росія-24" та інших – свідомо вводиться в оману керівництвом Російської Федерації.

На думку автора, у російської пропаганди три категорії споживачів – внутрішня аудиторія, Україна й увесь інший світ. Цілі Кремля всередині – домогтися лояльності росіян і змусити повірити в образи зовнішніх ворогів. В Україні – дезінформувати недосвідчених споживачів новин та посіяти паніку, особливо на Південному Сході. На Заході – дискредитувати українську революцію і нову владу.

На українському інформаційному напрямку в Росії найбільш поширений прийом – "у всьому винні нацисти і бандерівці". Якщо вірити російським ЗМІ, людей на Майдані розстрілювала опозиція, а вбивства в Донецьку та сучасна воєнна ситуація, що склалася на Сході країни – справа рук самих же націоналістів на чолі з «київською хунтою».

У Росії всі масові медіа є державними (федеральними) або перебувають у власності людей і компаній, близьких або лояльних до Кремля. Подача інформації завжди однаково тен-

денційна і видається за шаблоном. Наприклад, коли йдеться про Україну чи будь-якого іншого геополітичного "ворога" Росії, редактори каналів і ведучі не гидують формулюваннями "ймовірно", "за деякими даними", "є інформація". При цьому джерела або не називаються, або вони некомпетентні і необ'єктивні.

Ще один регулярний інструмент пропаганди – брехливі заяви державних органів. Використовується кожен день. Так, 19 березня 2014 р. на сайті МЗС РФ з'явився коментар про порушення західними партнерами України умов Будапештського меморандуму. Серед іншого, пропагандисти використовували наступне формулювання: "Як кваліфікувати заяви США і ЄС про те, що там (на Заході) Вже не розглядають як легітимного партнера законно обраного главу держави (України), на відміну від нових керівників, призначених на площі в порушення всіх конституційних процедур?" [1]. Як відомо, керівників в Україні а той час було двоє – спікер парламенту і в.о. президента Олександр Турчинов та прем'єр-міністр Арсеній Яценюк. За кандидатуру Яценюка проголосували 371 з 450 депутатів Верховної Ради (у тому числі, 94 депутата від Партії регіонів). За кандидатуру спікера Турчинова проголосували 288 депутатів (у тому числі, 28 регіоналів і 24 комуніста). Рішення парламенту було прийнято після того, як в центрі Києва було вбито більше ста чоловік, а президент зник з країни.

У сьогоднішній фактично воєнній ситуації пошкоджені, тобто містять перекручені відомості, інформаційні пакети щодо України запускають всі ЗМІ: європейські, північноамериканські, українські та російські (що, до речі, служить дуже погану службу опору Південного Сходу). Проте українські ЗМІ (практично всі, за рідкісним винятком у теле-і радіопросторі і трохи частішими – у друкованих виданнях та інтернет-просторі) ведуть інформаційну війну на знищення. В якості мішені при цьому виступають всі, хто не підтримує переворот і його результати. У соціальних мережах, в блогах, на інтернет-сайтах і в деяких друкованих ЗМІ вже регулярно розбирають «фейки», «дези» та інші пошкоджені інформпакети українських ЗМІ. З найбільш гучних можна згадати, наприклад, такі.

Багаторазові заяви про те, що на Донбасі проти сил, які проводять так зване АТО, воює «кадировський батальйон чеченців "Восток"», хоча на ділі батальйону цього давно не існує, та й підпорядковувався він найлютішому ворогові Кадирова. Останні місяці на Донбасі воює напівавтономний батальйон місцевого ополчення з такою ж назвою. Зазначу, що «чеченами» називають і ветеранів чеченської війни. Серед кількох десятків ополченців, які загинули в результаті авіаударів по Донецьку, – всього вісім російських добровольців, причому половина – з Криму. Тиражування завідомо неправдивої інформації легко пояснюють ті, хто її тиражує. Так, український «військовий експерт» Арестович прямо говорить: «Повідомлення про присутність« людей кавказької зовнішності »... у зоні контролю ДНР відштовхують від ополченців населення» [2]. І не важливо, що вони не відповідають дійсності.

Нинішня ситуація в інформаційному просторі навколо України формується під впливом змін, які відбуваються у військово-політичній обстановці, в системі міжнародних відносин в європейському регіоні та світі. Активізація інтеграційних процесів на глобальному і регіональному рівнях характеризується постійним інформаційним протиборством між Російською Федерацією і західними країнами на чолі з США, об'єктами яких є вище керівництво держави, населення, окремі соціальні, політичні та національно-етнічні групи України.

Список використаних джерел:

1. Министерство иностранных дел Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mid.ru/bdomp/brp_4.nsf/newsline (переглянуто 09 жовтня 2014 року)

2. Олексій Арестович, військовий експерт, психолог у програмі «Прямим текстом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/tv/video/9820/ (переглянуто 11 жовтня 2014 року)

3. 3 марта. Заявление Шевчука, слухи о возможных учениях Украины и НАТО в ближайшие дни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.novayagazeta.ru/news/1678878.html (переглянуто 10 жовтня 2014 року)

Матвєєва А.Ю.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терещук В.І., кандидат політичних наук, доцент

Місце кібербезпеки в інформаційній політиці КНР

Розглядаються основні аспекти кібернетичної безпеки як складової інформаційної безпеки Китаю. Аналізуються основні кроки китайського уряду щодо протидії кіберзагрозам національній безпеці.

Однією з ключових напрямів політики інформаційної безпеки Китаю є кібербезпека. Китай, як правило, з великим відривом займає перше місце в списку країн, що здійснюють хакерські атаки і акти кібершпіонажу. За оцінкою американських експертів, в китайській армії існують спеціальні підрозділи, що спеціалізуються на кібервійнах і здатні при необхідності вивести з ладу більшість об'єктів інформаційної інфраструктури США. Що характерно, Китай не схильний перебільшувати власні досягнення в кіберпросторі. Китайські експерти часто вказують на те, що безпека інформаційних систем країни знаходиться лише на ранній стадії розвитку і вельми вразлива перед заходами і технологіями, прописаними в кіберстратегії провідних світових держав.

Керівництво Китаю побоюється у випадку масштабної кібератаки втратити контроль над вузловими точками інформаційної інфраструктури, чим можуть скористатися для дискредитації країни зовнішні сили. Ці побоювання небезпідставні. Головна слабкість КНР полягає в нездатності самостійно створювати нові технології. ІКТ, функціонуючі в Китаї, – це, як правило, майстерно скопійовані і допрацьовані технології, що ставлять країну на шлях наздоганяючої модернізації, поки що нездатною генерувати власні розробки. Тим не менше останнім часом спостерігається різке збільшення інвестицій у сферу кібербезпеки, а реалізація власних проектів у сфері ІКТ стала пріоритетним напрямком інноваційного розвитку.

У державній стратегічній програмі інноваційного розвитку КНР закріплені важливі положення про розвиток кіберпростору і забезпечення його безпеки. Інформаційна безпека для Китаю – це насамперед безпека його інновацій, і в цьому важлива особливість підходу країни до питань інформаційної та кібербезпеки. Китайська модель інноваційного розвитку ґрунтується на чіткому дотриманні національним інтересам, неперервним розширенням наукової і технічної бази країни, активному залученні інвестицій в розробку НДДКР, постійному вдосконаленні законодавства у сфері захисту інтелектуальної власності. У програмі визнається, що у виробництві високотехнологічних продуктів в області ІКТ Китай все ще залежний від західних технологій, які за допомогою вбудованих шпигунських програм можуть завдати шкоди всій китайській інформаційній інфраструктурі, інноваційним розробкам і створити загрозу національній безпеці країни. Зниження залежності від західних ІКТ розглядається як одне з важливих засобів забезпечення кібербезпеки КНР [1].

В даний час Інтернет в Китаї користується великою популярністю: у грудні 2013 кількість інтернет-користувачів у країні склало майже 590 млн. осіб [2]. Кількість користувачів, що використовують широкосмуговий доступ в Інтернет, становить 93500000 людей. Китайська громадськість вважає Інтернет невід'ємною складовою їх життя. Зона.cn стала рекордсменом по кількості зареєстрованих в ній доменів.

Масове поширення Інтернету в Китаї зовсім не означає, що уряд послабив над ним контроль. Навпаки, боротьба за запобігання негативних для влади наслідків від інформації, поширюваної в Мережі, лише посилилася. Додаються величезні зусилля для ефективної мережевої

цензури. В основному ж спостереження за роботою користувачів ведеться на місцях і починається вже з моменту реєстрації користувача. Для того щоб стати інтернет-користувачем, фізична особа повинна пройти перевірку в місцевому поліцейському відділенні і надати провайдеру довідку встановленого зразка. За деякими неофіційними даними, кадрові працівники Міністерства громадської безпеки нерідко працюють на керівних посадах у великих провайдерських фірмах.

Усвідомлюючи, що проконтролювати всі дії китайських користувачів в мережі неможливо, влада перерозподілила функції контролю над Мережею між операторами зв'язку та органами влади на місцях. Головним органом, що контролює Інтернет в Китаї, є Міністерство промисловості та інформатизації. Міністерство було створено в 2008 р. для розвитку в країні Інтернету, бездротового зв'язку, виробництва електронних та інформаційних товарів, індустрії програмного забезпечення. При цьому дане міністерство несе відповідальність лише за забезпечення технічного функціонування мережі і інформаційних технологій.

Регулювання контенту та електронної медіа-індустрії покладено на інше відомство – Державне управління у справах радіомовлення, кінематографії та телебачення. Воно відповідальне за блокування інтернет-провайдерами на централізованому рівні доступу до порнографічних ресурсів і сайтам, які пропонують азартні ігри. Спеціальні фільтри, які провайдери Інтернету зобов'язані встановлювати за свій рахунок, блокують також доступ до зарубіжних ресурсів політичного змісту, використовуючи ключові слова «дисидент», «Тайвань», «Тибет» та ін. Вони автоматично замінюються на крапки, а самі повідомлення видаляються.

Відповідно до національного законодавства, в Китаї існує двоступеневий доступ до Інтернету. На першому рівні користувачі можуть вийти світову мережу лише через магістральні вузли. Існує обмежена кількість подібних ключових вузлів, які знаходяться у віданні центральних міністерств чи груп, що мають потужну політичну підтримку влади. На китайський інтернет-трафік була накладена складна система файрволом (system of firewalls), яка обмежує доступ до проблемних, на думку держави, зовнішніх ресурсів. У країні успішно реалізується проект Золотий щит (неофіційна назва – Великий китайський файрвол, гра слів по асоціації з Великою китайською стіною), в рамках якого створена складна система фільтрації вмісту Інтернету в КНР. У рамках проекту функціонує система серверів на інтернет-каналі між провайдерами та міжнародними мережами передачі інформації, яка фільтрує інформацію. Файрволи застосовуються китайськими провайдерами для захисту від вірусів і хакерів, а також для блокування доступу до певних сайтів [3].

Китайська держава пильно стежить за тим, аби її громадяни жили відповідно до норм, покликаних забезпечити успішну побудову комунізму. Ці норми мають на увазі, що до громадян не повинна потрапляти зайва інформація. Якщо веб-сайт містить таку інформацію, він фільтрується, і доступ до нього з Китаю закривають. Це відноситься не тільки до антикомуністичних сайтів (а це більшість світових ресурсів, наприклад, інтернет-енциклопедія Wikipedia). Китайська влада застосовує репресивні заходи проти антиурядових акцій всередині мережі. Пересилання секретних або ж реакційних матеріалів по IP-мереж вважається державним злочином. Покарання для тих, хто порушує правила користування в мережі, варіюються від грошових штрафів до позбавлення права користування Інтернетом.

Список використаних джерел:

1. China Network Information Centre [Електронний ресурс] // The 2000 Statistical Report of China's Internet Development Status. Режим доступу: http://www.cnnic.net.cn/develst/cnnic2000.shtml (переглянуто 27 жовтня 2014 року)

2. Desilver D. China has more internet users than any other country [Електронний ресурс] / Drew Desilver. – Режим доступу: http://www.pewresearch.org/fact-tank/2013/12/02/china-has-more-internet-users-than-any-other-country/ (переглянуто 27 жовтня 2014 року)

3. Yang Qiao. The four main networks in China / Qiao Yang, B. Guo // Information Economics and Technology. – 1998. – №1. – P. 7–10.

4. Кормич Б. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: Навчальний посібник / Борис Кормич. – К.: Кондор, 2005. – 382 с.

Мурса Е.
аспирант
преподаватель Университета Perspectiva INT (Кишинеу, Молдова)

Culture of peace concept – theoretical and historical aspects

В данной статье рассматривается понятие культуры мира, которое было разработано Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) в 1989 году. ЮНЕСКО работает над созданием условий для диалога между цивилизациями. Именно посредством этого диалога мир может придти к глобальному пониманию устойчивого развития, и эволюцию культуры мира и ненасилия.

By the word „culture" we understand human activity in its many different forms, including all forms and methods of human self-expression and self-knowledge, the accumulation of man and society in general skills. Culture appears as a manifestation of human subjectivity and objectivity (the character, competence, skills and knowledge). Culture means in this case the cultural and material values that society has been creating, the forms of organization of people's life and activity that determine the development level of society, human creative forces and abilities, with all of this taken together [1, 25].

The concept of peace must be made at least as great as that of war in order to take the comparative profit advantage out of the culture of war. This is important because from the time it became an institution war has proved useful as a generator of profits, whether in the form of slaves, of colonies, or, most recently, the lucrative profits of war manufacturing and trade, often guaranteed by state budgets. Therefore, initiatives for controls on the arms trade and for conversion from military to civilian production are of essential importance.

The elaboration of the concept of a culture of peace is one of the basic functions of UNESCO's Culture of Peace Programme. This development evolves as a result of practice and consultation, including a continuous dialogue within UNESCO and with its various partners [2, 16-17].

The Seville Statement on Violence, written by an international team of scientists to address the myth that violence is inherent in human nature (at a UNESCO Conference in Seville in 1986), is the classic statement of war as learned behavior, inspired by Margaret Mead's often quoted remark that war is a social invention. This gave rise to UNESCO's Culture of Peace Program, as well as to UNESCO's biosphere-geosphere program, which evolved out of the understanding that part of that peace learning was learning how to interact sensitively with the planet itself [8].

The concept of a culture of peace was first pronounced for UNESCO at the International Congress on Peace in the Minds of Men in Yamoussoukro, Côte d'Ivoire, July, 1989. UNESCO was urged by the Congress to "construct a new vision of peace by developing a peace culture based on the universal values of respect for life, liberty, justice, solidarity, tolerance, human rights and equality between women and men". The Yamoussoukro Declaration called on UNESCO to promote education and research on peace and to develop measures for the "enhanced application of existing and potential international instruments relating to human rights, peace, the environment and development" [2, 22-23].

Having considered the initial experiences of the Culture of Peace Programme that it had established in 1993, the General Conference declared that this transition was the greatest challenge facing the world at the end of the twentieth century and dedicated UNESCO's Medium-Term Strategy for 1996–2001 to its promotion. This was seen as the contemporary expression of the Constitutional mandate

of UNESCO which declares that peace requires more than political and economic arrangements of governments; peace must be founded on the intellectual and moral solidarity of humankind.

In December 1995, the United Nations General Assembly placed a culture of peace on its agenda for the first time by adopting resolution 50/173, welcoming with appreciation the resolution concerning a culture of peace recently adopted by the UNESCO General Conference. It requested the Secretary-General, in consultation with the Director- General of UNESCO, to report to its 51 session regarding progress of educational activities in the framework of the interdisciplinary project entitled „Towards a Culture of Peace."

The UNESCO transdisciplinary project „Towards a Culture of Peace" was revised and strengthened by the 29 General Conference in October 1997. The framework of this project has three main lines of activity:

- Education and training for peace, human rights, democracy, tolerance, and international understanding, including elaboration and dissemination of teaching materials and pedagogical aids in different languages.
- Policy-oriented research, advocacy action, and exchange and dissemination of information.
- Capacity-building and technical support for national, sub regional, regional, and international projects.

Having received the elements for a draft provisional declaration and program of action on a culture of peace (A52/292), the 52 session of the United Nations General Assembly, in November 1997, requested the Secretary-General, in co-ordination with the Director-General of UNESCO, to submit a consolidated report containing a draft declaration and program of action on a culture of peace to the General Assembly at its 53 session, which is the origin of the present document. At the same time, in November 1997, the General Assembly proclaimed the year 2000 as the International Year for the Culture of Peace. One year later, the General Assembly further proclaimed the decade 2001–2010 as the International Decade for a Culture of Peace and Non-Violence for the Children of the World.

The culture of peace has been defined in a number of different UN resolution, and we prefer the following definition, gave by David Adams the UN culture of peace programme coordinator, which combines the approaches taken by two important UN resolutions: the Programme of Action on a Culture of Peace adopted in 1999; and the 1998 UN resolution on the culture of peace:

A culture of peace is an integral approach to preventing violence and violent conflicts, and an alternative to the culture of war and violence based on education for peace, the promotion of sustainable economic and social development, respect for human rights, equality between women and men, democratic participation, tolerance, the free flow of information and disarmament [2, 22-23].

The development of the concept of the culture of peace, therefore, has both theoretical and practical value. It provides a conceptual framework that emphasizes the importance of addressing the deep cultural roots of war and violence, and it constitutes the basis for a coherent strategy for a transformation to a culture of peace and non-violence.

Bibliography:

1. Alexei Barbăneagră, Infraciunile contra păcii si securităii omenirii, Chisinău, 2005

2. David Adams, Early History of the Culture of Peace, August 2003 http://www.culture-of-peace.info/history /introduction.html.

3. Hans J. Morgenhau, Politica între naiuni. Lupta pentru putere si lupta pentru pace, POLIROM, 2007

4. Martin Wight, Politica de Putere, Editura ARC, 1998

5. Peace and Security the IIP research quarterly, International Institute for Peace (Austria), Vienna, Gazzetta Publishing, 2006

6. An Agenda for Peace, A/47/277-S/24111, 17 June 1992, Preventive diplomacy, peacemaking and peace-keeping, Report of the Secretary-General pursuant to the statement adopted by the Summit Meeting of the Security Council on 31 January 1992. http://www.unrol.org/files/a_47_277.pdf

Наумець В.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терещук В.І., кандидат політичних наук, доцент

Використання інтернет-технологій у політичній діяльності Барака Обами

Розглядаються роль та місце мережі Інтернет у політичній діяльності президента США Барака Хусейна Обами.

На сучасному етапі сьогодні Інтернет є важливим засобом політичної комунікації і, як відомо, Барак Обама був першим, хто в своїх передвиборчих кампанія віддав ключову роль використання Інтернету, як інструменту впливу на громадськість. Загалом, дана робота спрямована на дослідження та виявлення значення інтернет-технологій в політичній сфері, можливість розв'язання сучасних проблем в політичних комунікація за допомогою мережі Інтернет.

Барак Хусейн Обама народився 4 серпня 1961– американський політик, 44-ий президент США, колишній сенатор від штату Іллінойс у конгресі США: вперше обраний до сенату штату Іллінойс у 1996. У листопаді 2004 з великим відривом Барак Обама випередив політичних супротивників на виборах – і став сенатором Конгресу Сполучених Штатів Америки, після невдалої спроби обратися в Палату Представників США в 2000. У Демократичній партії отримав номінацію на посаду президента і 23 серпня 2008 оголосив про вибір кандидатури Джо Байдена на посаду віце-президента. За результатами виборів 4 листопада 2008 здобув перемогу над республіканським кандидатом Джоном Маккейном; 20 січня 2009 року став Президентом США. У листопаді 2012 року був обраний на другий термін. Барака Обама є першим Президентом США, який є афроамериканцем [1].

Головне на що необхідно звернути увагу при дослідженні проблеми використання інтернет-технологій у політичній діяльності Барака Обами в рамках цієї курсової роботи це те, що багато дослідників вважають, що Барак Обама в своїй передвиборчій кампанії 2008 року був першим хто успішно застосував Інтернет для досягнення політичної цілі.

Як тільки Барак Обама почав освоювати інтернет-технології та застосовувати їх для діалогу з громадянами відразу стало помітно ефективність їх використання. Почали з'являтися новини, які характеризували Барака Обаму, як сучасного політика, що йде в ногу з часом, наприклад: «Як колись Франклін Рузвельт вперше звернувся до нації по радіо, так тепер Барак Обама став першим американським президентом, який відповів на запитання простих американців допомогою YouTube. Всього Обамі надійшло близько 11000 питань. Президент США відповів на 10, за які проголосувало найбільше число користувачів. Серед найпопулярніших тем: охорона здоров'я і розвиток малого підприємництва, а також політика стосовно Судану і майбутнє закриття в'язниці на Гуантанамо. Для відповіді на запитання користувачів Бараку Обамі знадобилося близько 40 хвилин. Завершуючи конференцію, президент США сказав, що він залишився дуже задоволений таким форматом спілкування і сподівається, що інтернет-діалог між президентом і його виборцями знайде своє продовження і в майбутньому» [2].

Варто зазначити, що Барак Обама створив зв'язок з активною аудиторією в мережі Інтернет за допомогою одночасного використання аудіо, відео, фото та текстового матеріалу, рекламне повідомлення розміщувалося на декількох інтернет-майданчиках одночасно. Воно оновлювалося і залишалося свіжим і цікавим. До того ж, відстежувалась реакція і взаємодія з аудиторією. Барак Обама вступав у діалог з аудиторією, слухав і реагував. Він був активний практично на всіх популярних соціальних сайтах.

Крім того, відбувалась розробка довгострокових відносин з тими, хто дійсно підтримував кандидата і його ідеї. В цьому аспекті важливим є взаємодія з лояльною аудиторією, формування групи прихильників, які в свою чергу також поширювали інформацію про Барака Обаму. Характерною рисою використання Барак Обамою інтернет-технологій для досягнення політичних цілей був краудсорсинг, що полягав в залученні аудиторії як частини рекламної кампанії. Обама використав величезну армію своїх послідовників в мережі Інтернет, яка була зібрана за допомогою соціальних медіа для розповсюдження інформації та збільшення інформаційного покриття.

І справа не в самому Інтернеті, а у проникненні нових соціальних медіа – соціальні мережі, блогосфера, фото і відеохостинги тощо. Соціальні мережі в США в 2004 році лише починали створюватися. І достатня критична маса користувачів виникла лише в 2007 році. Обама не був новатором, а, швидше, інтегратором. Адже нічого ексклюзивно нового його штаб не створив, а лише інтегрував в рамках своєї онлайн стратегії існуючі на той момент інструменти та технології. Обама сповна використав всі наявні інструменти [3].

У 2008 році виборча кампанія Барака Обами отримала гарячий відгук у мільйонів американців. Знаменитий девіз кампанії «Так, ми можемо!» викликав тоді приплив ентузіазму і надії на зміни. Це і було головним обіцянкою сенатора від Іллінойсу – надія та зміни. До того ж, передвиборча кампанія Барака Обами 2008 року вважається однією з найбільш креативних у світі. Справа все в тому, що Обама використав для залучення громадян нові прийоми, зокрема, Інтернет. Варто наголосити ще раз, що мережа Інтернет має безліч переваг: невисокі витрати на агітацію, велике охоплення цільової аудиторії, можливість моментальних персональних звернень, швидкість поширення інформації, миттєвий «зворотний зв'язок», різноманітність форматів контенту. Важлива роль належала соціальної мережі Facebook. Навіть звичайні «друзі» Обами в цій соціальній мережі агітували і просували свого кандидата, при цьому, не витративши ні цента. Ці та інші користувачі Інтернету стали викладати відеоролики з Бараком Обамою і його сім'єю в мережу. На найпопулярнішому медіапорталі Інтернету – Youtube, де було розташовано понад 200.000 роликів про Обаму. Такого роду агітація використовувалася вперше, а фінансові витрати виявилися мізерними.

Слід відзначити той факт, що вся передвиборна агітація, по суті, була розроблена однією людиною – Скоттом Томасом. Саме завдяки його креативу, Обама заручився такою підтримкою. Навіть один із співзасновників Facebook, Кріс Хьюз, увійшов у передвиборчий штаб Обами. Завдяки цій людині Обама отримав саму велику базу даних в країні, що дозволило ефективніше агітувати на користь Барака Обами.

Інший важливий аспект передвиборчої кампанії – офіційний сайт Барака Обами. Протягом 2008 року сайт міняв своє оформлення і структуру 7 разів. Остання версія сайту була зрозуміла більшості користувачів і легка в зверненні. Величезну роль у просуванні Барака Обами зіграли фотографії, опубліковані його особистим фотографом Пітом Сауз на сайті Flickr.com. Ці фотографії перебували і перебувають у вільному доступі, і кожен бажаючий може подивитися на життя Барака Обами не тільки в його робочий час, а й повсякденність.

Список використаних джерел:

1. Барак Обама [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wiki.verkata.com/uk/wiki/Обама_Барак (переглянуто 25 жовтня 2014 року)

2. Барак Обама осваивает современные интернет-технологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gglobal.com.ua/news/listing-l24911.html (переглянуто 25 жовтня 2014 року)

3. Обама, Интернет, социальные сети и вовлеченность – SE Новости – Seo Блог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://semempire.info/marketing-socialnyh-setyah/42-obama-internet-socialnye-seti (переглянуто 25 жовтня 2014 року)

4. Эволюция политических взглядов Барака Обамы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bibliofond.ru/view.aspx?id=563911 (переглянуто 25 жовтня 2014 року)

5. Предвыборная кампания Президента Обамы. Справка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rus.ruvr.ru/2012_11_05/Predvibornaja-kampanija-Prezidenta-Obami-Spravka/ (переглянуто 25 жовтня 2014 року)

Непоп Л.
Заступник Представника України при ЄС

Методологічні підходи ЄС до ведення візових діалогів

Свобода руху є однією з найбільш привабливих перспектив з точки зору громадян країн-кандидатів на членство, а також держав Європейської політики сусідства. Завдяки цьому питання надання права на безвізовий в'їзд до ЄС стало потужним інструментом у політиці Європейського Союзу, давши можливість через висунення критеріїв, виконання яких ставиться як передумова для здобуття такого права, впливати на розвиток відповідних держав та сприяти їхній демократизації. Таким чином, візова політика ЄС, будучи інструментом, який покликаний забезпечити ефективний контроль за в'їздом та виїздом громадян інших країн до Європейського Союзу і в такий спосіб гарантувати безпеку громадян країн-членів ЄС, одночасно є також і потужним важелем політичного впливу на треті країни, який активно використовується Євросоюзом.

При ухваленні рішення Євросоюз звертає увагу на ефективність боротьби зі злочинністю та нелегальною міграцією у відповідній країні, її здатність контролювати зовнішні кордони та гарантувати надійність документів, що нею видаються, а також на такі, здавалося б, непов'язані з гарантуванням безпеки пересування питання, як верховенство права, боротьба з корупцією, забезпечення прав людини тощо. При цьому якщо у випадку з країнами, що є більш віддаленими географічно увага передусім звертається на суто технічні критерії як-то захищеність документів, то у випадку з країнами-сусідами ЄС увага до політичного сегменту вимог значно зростає. Такий підхід свідчить про те, що методологія проведення візового діалогу спрямована не просто на вирішення питання в'їзду до Євросоюзу громадян цих сусідніх країн, а і на поширення простору стабільності і безпеки на сусідні країни. Останнє, звісно, має сприяти зменшенню ризиків нелегальної міграції з відповідних країн до Євросоюзу, адже вірогідність того, що громадянин перетвориться на нелегального мігранта значно зменшується, якщо він має у своїй країні такий самий, як і в ЄС, рівень комфорту, свободи, дотримання прав людини і функціонування правової держави. Водночас можна говорити і про те, що, висуваючи згадані вище критерії для надання безвізового режиму, Євросоюз виконує і ще одне завдання – створення довкола ЄС простору країн, які поділяють з Євросоюзом спільні цінності. Такий підхід, безумовно, є корисним не лише для Європейського Союзу, а й для відповідних країн, більшість з яких визначила європейську інтеграцію своїм ключовим зовнішньополітичним орієнтиром. Україна належить до числа таких країн і виконує План дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України.

Наразі Європейський Союз проводить візові діалоги у вигляді дорожніх карт, планів дій або спільних кроків щодо лібералізації візового режиму.

Формат дорожніх карт був запроваджений у рамках започаткування візового діалогу ЄС з країнами балканського регіону – Албанією, Боснією і Герцеговиною, Македонією, Чорногорією та Сербією на початку 2008 року. Єврокомісія сформулювала близько 50 критеріїв, які увійшли до зазначених дорожніх карт і виконання яких мало забезпечити надання громадянам цих країн безвізового режиму. Першою країною, яка отримала таку дорожню карту, стала Сербія (7 травня 2008 року), останньою – БіГ (5 червня 2008 року). Інші країни отримали дорожні карти 8 травня 2008 року – Македонія, 28 травня 2008 року – Чорногорія та 3 червня 2008 року – Албанія. Всі дорожні карти були практично ідентичними, але вони враховували те, в якому стані на момент початку діалогу перебувало законодавство та зако-

нодавча практика відповідних країн. Результатом їхнього виконання стало отримання всіма названими вище країнами безвізового режиму з ЄС у 2009-2010 роках. 14 червня 2012 року дорожню карту отримало Косово, 16 грудня 2013 року – Туреччина. Шлях цих двох країн до безвізового режиму триває.

На Паризькому Саміті Україна – ЄС у вересні 2008 року було започатковано діалог щодо лібералізації ЄС візового режиму для українських громадян. На Саміті Україна – ЄС у листопаді 2010 року нашій державі було надано План дій щодо лібералізації візового режиму. План дій було розроблено за логікою та філософією дорожніх карт ЄС для лібералізації візового режиму з балканськими країнами. Україна стала першою країною з-поза балканського регіону, якій Євросоюз надав подібний документ.

План дій містить перелік конкретних критеріїв ЄС за чотирма блоками: безпека документів, включаючи біометрику; нелегальна імміграція, включаючи реадмісію; громадський порядок та безпека; зовнішні зносини та фундаментальні права. План дій виконується у дві фази: в рамках першої (законодавчої) у відповідність до стандартів ЄС мають бути приведені законодавство та нормативні акти у визначених сферах; під час другої (імплементаційної) перевіряється практичне виконання оновленого законодавства та функціонування відповідно до стандартів ЄС національної практики у сферах, охоплених Планом дій.

Аналогічний План дій був наданий у січні 2011 року Молдові, яка вже завершила його виконання і отримала безвізовий режим з ЄС у 2014 році, а також в лютому 2013 року – Грузії.

Ще однією формою ведення візового діалогу Євросоюзу з третіми країнами є формат Спільних кроків, запроваджений у відносинах Європейського Союзу з Росією. Перелічені вище візові діалоги у вигляді виконання дорожніх карт чи планів візової лібералізації стосувалися країн, які вже до початку таких діалогів скасували візові вимоги для в'їзду на їхню територію громадян країн-членів ЄС. У випадку з Росією такої відміни не відбулося і вимога щодо наявності віз для в'їзду на свою територію висувається як з боку Євросоюзу по відношенню до російських громадян, так і з боку РФ стосовно громадян держав ЄС. Спільні кроки, ухвалені 15 грудня 2011 року, передбачають виконання критеріїв за тими ж самими чотирма блоками питань, що і плани дій. Водночас, на відміну від планів дій чи дорожніх карт, методологія реалізації Спільних кроків передбачає підготовку відповідних національних звітів та доповідей з оцінкою вжитих заходів обома сторонами – як Євросоюзом, так і Російською Федерацією. У березні 2014 року Європейський Союз призупинив візовий діалог з Росією у відповідь на її агресію щодо України.

Незалежно від того, яка форма діалогу щодо візової лібералізації використовується Європейським Союзом (дорожні карти, плани дій, спільні кроки), важливим елементом ведення таких діалогів, як правило, виступає укладення угод про спрощення оформлення віз. За звичай, такі угоди передують початку діалогу щодо візової лібералізації. Такий підхід є цілком вмотивованим і логічним, гармонійно вписуючись у загальну політику Європейського Союзу, засновану на стимулюванні та заохоченні перетворень. Висуваючи перед країнами-кандидатами на отримання безвізового режиму низку серйозних вимог, які потребують мобілізації значних внутрішніх ресурсів, з одного боку, та політичної волі еліт і підтримки громадськості, – з іншого, Євросоюз виходить з того, що на шляху до виконання окреслених критеріїв країнам потрібен стимул. Таким стимулом якраз і може бути укладення угод про спрощення оформлення віз.

Говорячи про методологію ведення Євросоюзом візових діалогів не можна оминути і такий елемент як укладення угод про правила місцевого прикордонного руху. Вказані угоди передбачають можливість безвізового в'їзду для громадян третіх країн, що проживають у чітко визначеній прикордонній з ЄС зоні. При цьому обмежується не лише зона проживання цієї категорії громадян, а й зона, до якої дозволяється в'їзд (в обох випадках – до 50 км). Враховуючи, що в прикордонних зонах, як правило, проживають представники національних меншин тих країн, що входять до ЄС, місцевий прикордонний рух дозволяє їм у такий спосіб зберігати

контакт з цією меншиною. З іншого боку, для сусідніх з ЄС держав належне функціонування місцевого прикордонного руху в подальшому стає важливим аргументом на користь тези про те, що їхні громадяни не несуть міграційної загрози, що є суттєвим у контексті отримання права на безвізовий режим.

Охарактеризовані вище три формати ведення діалогу щодо скасування візових вимог – дорожні карти, плани дій, спільні кроки – мають певні відмінності в методологічних підходах, які полягають, передусім, у наявності чи відсутності двох фаз виконання відповідних документів, а також в односторонньому (тільки з боку ЄС) чи у двосторонньому (як у випадку з РФ) оцінюванні результатів їхнього виконання. Водночас спільним для всіх цих документів є перелік вимог, які Євросоюз визначає як необхідні для того, щоб громадяни третіх країн могли скористатися свободою пересування в рамках ЄС. І так само незмінною залишається увага не лише до технічних, а й до ціннісних критеріїв, пов'язаних із забезпеченням основоположних прав та свобод людини, які виділяються в цих документах в окремий блок питань.

Салманов Афган Фаганов
аспірант,
Університет економіки та права «КРОК»,
Почесний консул Азербайджанської Республіки в Харкові

Головні пріоритети зовнішньої політики Азербайджану постсоціалістичної доби

Азербайджанська Республіка, з перших днів її незалежного існування, прагне посісти достойне місце в сучасній системі міжнародних відносин і тим самим відстояти та забезпечити свої національні інтереси.

18 жовтня 1991 року було проголошено незалежність Азербайджанської Республіки, новій державі потрібно було повністю розбудувати внутрішню та зовнішню політику. Здійсненню цього надзвичайно важливого завдання ускладнювалося серйозними політичними та економічними проблемами, які були суттєво обтяжені вірменським сепаратизмом в Нагірному Карабасі і воєнною агресією Вірменії. Молоді азербайджанській дипломатії потрібно було залучити світове співтовариство для підтримки у боротьбі з вірменськими агресорами та сепаратистами, паралельно з цим потрібно було створити умови для політичної та економічної інтеграції країни у геополітичний простір, забезпечити територіальну цілісність і безпеку держави.

Ще у жовтні 1993 року президент Азербайджану Гейдар Алієв у своїй інавгураційній промові заявив: «Одним з основних завдань на шляху зміцнення незалежності республіки є грамотна, компетентна зовнішня політика, яка дозволяє відстоювати інтереси Азербайджану на міжнародній арені»[1].

Відмінною рисою азербайджанської зовнішньої політики від політики більшості країн СНД, є те, що її стратегічні принципи були розроблені і сформульовані Загальнонаціональним лідером азербайджанського народу Гейдаром Алієвим ще на початку 90 років, з урахуванням геополітичного положення і національних інтересів країни, головні положення якої є актуальними і сьогодні. Серед найголовніших варто назвати: повага до міжнародного права, шанобливого ставлення до суверенітету інших держав, вирішення всіх спірних питань мирним шляхом, розбудова взаємовигідного економічного, наукового та культурного співробітництва, зняття державою всіх обмежень, всіх перешкод на шляху розвитку міждержавних зв'язків.

Втілення в життя цієї стратегії, вимагала розбудови державних органів зовнішніх зносин, чіткого визначення їх ролі у системі державної влади. Потрібно було також зайняти достойне місце Азербайджану у міжнародній спільноті, розробити та впровадити в життя енергетичну стратегію країни.

Всі ці завдання були здійснені під безпосереднім керівництвом Гейдара Алієва.

1 січня 2001 року, у своєму зверненні до азербайджанського народу у зв'язку з вступом людства у нове століття і третє тисячоліття. Гейдара Алієва підкреслив, що країна за роки незалежності «прагнула встановити, розвивати з усіма державами світу рівноправні, взаємовигідні зв'язки, ефективно використовувати ці зв'язки як для зміцнення міжнародних позицій Азербайджану, так і для розвитку економіки, науки, культури республіки» [2].

Зовнішньополітична стратегія, розроблена і реалізована Гейдаром Алієвим, у XXI столітті успішно продовжується та приумножується новим Президентом країни Ільхамом Алієвим. Завдяки продуманій та виваженій внутрішній та зовнішній політиці Азербайджан сьогодні, відрізняється від інших країн Кавказького регіону політичною стабільністю, основаною на принципах демократії та права. Завдяки впровадженню в життя ринкових законів, стрімко

зростає економіка країни. Все це створило гарні умови для зміцнення міжнародних позицій Азербайджану як у регіоні, так і в світі.

Головним приматом зовнішньополітичного курсу країни було і залишається мирне врегулювання вірмено-азербайджанського, Нагірно-Карабаського конфлікту, реінтеграція територіальної цілісності Азербайджану в межах кордонів, які визначаються світовим співтовариством. При цьому Баку, не дивлячись на антагоністичні відносини з Вірменією, вважає єдиним шляхом вирішення даного конфлікту, мирний шлях. Тільки через переговорний процес, з залученням посередництва авторитетних міжнародних організацій, насамперед ОБСЄ, його можливо вирішити. Готовий Азербайджан і до переговорів з Вірменією і на вищому рівні. Однак для цього потрібна добра воля і Єревану.

Ефективне використання багатих запасів нафти та газу Азербайджану є також одним із пріоритетів зовнішньої політики країни. «Енергетична стратегія Азербайджану», яку свого часу розробив та втілив у життя Загальнонаціональний лідер Гейдар Алієв і яку успішно реалізує президент Ільхам Алієв стала основним елементом енергетичної політики держави.

Знаковим з точки зору міжнародних перспектив країни став, підписаний 20 вересня 1994 року «Контракт століття» по експлуатації нафтових родовищ в азербайджанському секторі Каспійського моря. «Контракт століття» та підписані пізніше численні нафтові контракти поглиблювали інтеграцію Азербайджану в світове співтовариство, демонстрували готовність країни створити потужне підгрунття для побудови взаємовигідних відносин.

Азербайджан , з точки зору географічного розташування має дуже важливу геостратегічну позицію на стику Європи та Азії, через територію країни проходять транспортні та енергетичні коридори Схід-Захід і Північ-Південь. Практично мова йде про те, якщо Азербайджан буде вести правильну політику у цій царині, то у нього є шанс стати енергетичним та інфраструктурним центром регіону.

У даному контексті потрібно згадати і Бакинську міжнародну конференцію по відновленню історичного Шовкового шляху. У цьому надзвичайно важливому міжнародному форумі, який відбувся 7-8 вересня 1998 року, прийняли участь лідери 32 держав та 13 громадських організацій, її рішення зіграли ключову роль у подальшому економічному розвитку як Азербайджану, так і регіону в цілому.

Впровадження в життя, досягнутих в столиці Азербайджану домовленостей створили можливості для поновлення Великого Шовкового шляху в рамках програми ТАСІС–ТРАСЕКА ЄС. І уже сьогодні країн, що розташовані у транспортному коридорі Європа-Кавказ-Азія, активно використовують його можливості для розвитку, більш раціонального використання їх економічних можливостей, поглиблення багатостороннього економічного співробітництва.

Азербайджан за роки незалежності зайняв достойне місце у ісламському світі. Як світська, мусульманська країна, держава створює всі можливості для міжрелігійної та міжетнічної толерантності. Століттями тут проживали в мирі і злагоді мусульмани та християни, іудеї та представники інших релігій.

Сьогодні Азербайджан демонструє приклад релігійної терпимості та поваги до інших культур та національних традицій. У цьому контексті слід розглядати відносини Азербайджан з Організацією Ісламська Конференція (ОІК) членом якої країна стала у 1992 році. Азербайджан активно використовує можливості Організації для укріплення міжнародних зв'язків, розвитку взаємовигідного співробітництва у економічній, політичній та гуманітарній сферах. Активно Баку використовує можливості країн, які входять до ОІК у справі врегулювання Нагірно-Карабаського конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Навстречу к грядущему дню. «Наследие Гейдара Алиева». Международная Электронная Библиотека. Баку. 2004. – С. 27.

2. Алиев И.Г. Каспийская нефть Азербайджана / И.Г. Алиев. М: Известия, 2002. – 712 с.

Ситник А.О.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терещук В.І., кандидат політичних наук, доцент

Політика національного брендингу у туристичній сфері Австралії

Досліджено роль державних інституцій у формуванні національного брендингу. Проаналізовано роль політики національного брендингу як інструменту формування туристичного бренду Австралії.

В умовах глобалізації країнам все частіше приходиться боротися за збереження своєї ідентичності, котра є невід'ємною частиною держави як актора на міжнародній арені. Оскільки глобалізаційні процеси також впливають на всі держави, то державам необхідно набиратися конкурентоспроможності у таких сферах діяльності держави як економіка, зовнішня політика, соціокультурна політика тощо. Для того щоб забезпечити конкурентоспроможність економіки, підсилити культурний вплив Австралії, покращити існуючий імідж країни, уряду Австралії необхідні сучасні технології. Однією з яких є національний брендинг.

Для розробки бренду країни ставлять такі основні завдання: виділити її зі списку інших держав, сформувати і закріпити певні емоційні асоціації або виробити потрібні стереотипи сприйняття цієї країни у людей. При цьому використовуються все ті ж методи і канали, що й для брендингу комерційних організацій. Єдина відмінність – просування країни або нації, що є набагато складнішою і відповідальнішою справою, ніж просування якогось, хай і транснаціонального, але комерційного бренду. Одним із основних принців успішного створення бренду полягає в тому, щоб зрозуміти як розвивати його ідентичність. Інший ключовий принцип успішного створення бренду полягає в тому, щоб керувати силами і впливами, котрі виникають всередині країни [1].

У процесі формування бренду країни використовуються всі наявні ресурси держави, при цьому великого значення набувають туристичні ресурси, на основі яких розробляється туристичний брендинг країни.

Бренд Австралії був створений з чітко позначеною і досить утилітарною метою залучення в цю далеку країну американських, азіатських і європейських туристів. Проект "Brand Australia" стартував в 1995 році під егідою Australian Tourist Commission (ATC) – федерального органу, що займається просуванням за кордоном австралійського туристичного бізнесу, і до цих пір вірний цій установці [2]. Поки що єдиний виняток з цього правила було зареєстровано в 1999 році, коли ATC з великою неохотою дала згоду на використання бренду Австралії організацією Australian Education International, що займається питаннями міжнародного студентського обміну.

Згідно «Country Brand Index 2012-13» Австралія посідає 6-те місце на міжнародній арені. Згідно даних у таблиці 1 спостерігається зниження позиції Австралії як країни бренду [3].

Таблиця 1

Рік	2012	2011	2010
Місце	6	5	2

Оскільки туристична сфера є глобальною індустрією, вона робить досить вагомий внесок у розвитку бренду країни. Та незважаючи на значні інвестиції туристичний бренд посідає 10 місце. «Country Brand Index 2012-13» поділяє туристичний бренд на такі підгрупи: співвідно-

шення ціни і якості, привабливість, курорт та відповідне житло, харчування, наявність товарів, узбережжя та нічне життя. Рейтинг Австралійського туристичного бренду за цими сімома підгрупами представлений у таблиці 2 [3, с. 87-91].

Таблиця 2

Співвідношення ціни і якості	Привабливість	Курорти та відповідне житло	Харчування	Наявність товарів	Наявність пляжу	Нічне життя
7	10	7	-	9	1	5

Австралійській уряд, на чолі з Австралійською Торговою Комісією, розробляє новий міжнародний бренд для країни, спрямований на розширення можливостей та висвітлення сильних сторін в різних секторах країни, включаючи торгівлю, інвестиції та освіту. На сьогоднішній день урядом Австралії вже розроблений плани для просування туристичного бренду країни на 2009-2014 роки, також Південна та Західна частини Австралії розробили туристичний план на 2020 рік. План на 2009-2014 роки включає в себе ключові стратегії для зростання вартості регіонів Австралії, залучення інвестицій. Основна мета полягає в зростанні кількості відвідувачів в туристичній сфері і згідно плану має піднятися від 3,7 млн. за 2002 до 6,3 млн. у 2014 році [4].

Туризм є одним із ключових факторів в економіці та подальшому успішному розвитку держави для Південної Австралії, тому план до 2020 року визначає основні пріоритети і мету туристичного сектору, а також підтверджує прагнення уряду держави щодо розвитку туристичної індустрії, та збільшення прибутку до 8 мільярдів доларів до 2020 року. Даний план охоплює всю індустрію туризму, від соціальних працівників до великих підприємств, об'єднань, всіх урядових рівнів. Туристична індустрія займає максимально широку сферу використання, визнаючи багато видів бізнесу, котрі є невід'ємною частиною зацікавлених відвідувачів. Цей план визначає чіткій набір дій, координуючи ресурси, які зосередженні на основній меті:

– Процвітання туристичної індустрії, яка є основним елементом в підвищенні економічного становища Південної Австралії;

– Проведення значних робіт, котрі сприяють стійкості регіонів та створюють соціальну, екологічну, культурну підтримку країні.

– Використання попереднього туристичного досвіду для конкурентоспроможності з метою залучення інвестицій та реінвестицій;

– Залучення зацікавлених сторін, котрі відіграють значну роль в туристичній індустрії [10].

Через переломні моменти на світовому ринку, котрі впливають на тенденції розвитку країни урядом Австралії у 2010 році був розроблений документ під назвою «Потенціал Туристичної Індустрії 2020». Це було всебічне дослідження, метою якої було підвищення вартості туристичної галузі. Туристична стратегія, котра розроблена урядом в Західній Австралії виділяє сім основних напрямків, які допомагають підвищити цінність туристичного бренду до 12 мільярдів доларів до 2020 року:

– Використання брендингових технологій для просування держави на міжнародній арені;

– Інфраструктура;

– Туристичний бізнес;

– Використання азійських ринків збуду для розширення можливостей на міжнародній арені;

– Проведення різноманітних подій та акцій для залучення міжнародних ринків і підтримання свого бренду;

– Регіональний туризм для привернення уваги бізнес туристів з різних регіонів країни;

– Місцевий туризм як ключовий аспект розширення сфери та впливу туристів для збору інформації та досвіду, що є важливим елементом на міжнародній арені для посилення національного бренду [5].

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Скільки коштує імідж країни? // Імідж.ua. – 2010. – №2. – С. 54–56.
3. Country Brand Index 2012-13 [Електронний ресурс] // FutureBrand. – Режим доступу: http://www.futurebrand.com/images/uploads/studies/cbi/CBI_2012-Final.pdf (переглянуто 24 жовтня 2014 року)
4. South Australian Tourism plan 2009-2014 [Електронний ресурс] // Government of South Australia. – Режим доступу: http://www.tourism.sa.gov.au/assets/documents/About%20SATC/sa-tourism-plan-2012-2014.pdf (переглянуто 21 жовтня 2014 року)
5. Tourism Australia Act 2004 Act No. 74 of 2004 [Електронний ресурс] // Australian Government. – Режим доступу: http://www.comlaw.gov.au/Details/C2014C00461 (переглянуто 15 жовтня 2014 року)

Терещук М.І.
асистент кафедри міжнародних відносин, інформації та бізнесу
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Політика національного брендингу як інструмент реалізації національних інтересів на міжнародній арені

Розглядається сутність та особливості бренду країни як маркетингового поняття, що використовується в новому контексті, виявляється роль технологій національного брендингу у просуванні національних інтересів країни.

В сучасному світі імідж держави є базовим елементом її стратегічного капіталу. Він впливає на всі сторони функціонування держави як суб'єкта міжнародних відносин, як економічного гравця в системі глобальної конкуренції, як об'єкта для інвестицій, як політичного гравця на світовій арені і т.ін. В наш час провідні країни світу використовують технології національного брендингу для управління сприйняттям країни з метою сприяння просуванню різноманітних інтересів на міжнародній арені. Поняття бренду та брендингу, будучи за своєю суттю суто маркетинговими термінами, тим не менш вже досить давно й успішно використовуються для позначення явищ та діяльності, пов'язаних не з товарами та/або послугами, а з населеними пунктами, регіонами та цілими країнами.

Визначаючи сутність бренду країни, найбільш доцільним вбачається взяти за основу підходи британського дослідника, консультанта з питань національного брендингу Саймона Анхольта та французького фахівця, одного з провідних світових експертів в галузі брендменеджменту Жана-Ноеля Капферера: бренд країни – це ім'я, що має силу впливу на конкретних людей завдяки певній сталій репутації країни та закладеній в ім'я ідентичності (див. [1; 2]). Обидві складові є важливими: з одного боку, бренд, на відміну від іміджу, обов'язково містить певні конкретні зрозумілі для цільових аудиторій ідеї та цінності, з іншого – за брендом має стояти реальна практика реалізації цих ідей, втілення задекларованих цінностей у життя.

Переходячи до аналізу ролі національного брендингу як інструменту реалізації національних інтересів на міжнародній арені, слід насамперед охарактеризувати його в контексті інших форм державних іміджевих комунікацій. Основним інструментом формування іміджу держави (так як і інших об'єктів – організацій, особистостей тощо) є зв'язки з громадськістю. Тлумачення PR як засобу формування та підтримки сприятливого іміджу певного об'єкта є досить поширеним і знайшло відображення, приміром, в Оксфордському тлумачному словникові англійської мови (див. [4]). І хоча такий підхід активно критикується досить значною кількістю фахівців, тим не менш ми будемо виходити саме з таких позицій, не забуваючи, однак, про PR є вже ж більш широким поняттям – приміром, один із теоретиків PR британський дослідник Сем Блек визначав паблік рілейшнз як мистецтво та науку досягнення гармонії за допомогою взаєморозуміння, заснованого на повній поінформованості [5]. Брендинг країни нерідко розглядають саме як інструмент формування її позитивного іміджу. Але, якщо порівнювати технології брендингу та технології PR, то ми пропонуємо такий підхід до розрізнення їх ролі у побудові іміджу держави: якщо паблік рілейшнз направлений на встановлення довготривалих стосунків із цільовими аудиторіями, то брендинг має на меті привернення уваги цих аудиторій. Таким чином, бренд країни слугує свого роду "парасолькою" для державних іміджевих комунікацій – якщо у свідомості представників цільових аудиторій існує цілісний бренд країни, вони довірятимуть змісту адресованих їм іміджевих меседжів.

Національні інтереси країни, на загал – це сукупність життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, які виражають потребу країни в прогресивному розвитку. В умовах фактично вже існуючого глобального інформаційного простору люди мають доступ до величезної кількості джерел, включаючи транскордонні засоби масової комунікації, інформація з яких – свідомо чи підсвідомо – впливає на формування іміджу країни. Відповідно, використання технологій побудови потужного бренду країни, який би забезпечував апріорі позитивне ставлення до країни та нейтралізував негативні меседжі про країну у міжнародних інформаційних потоках, можна вважати одним із ключових аспектів, що визначають роль національного брендингу як інструмента реалізації національних інтересів на міжнародній арені.

Потужний бренд країни може стати запорукою позитивного сприйняття зовнішньополітичної діяльності держави – певних ініціатив та акцій на міжнародні арені, позиції країни з того чи іншого питання міжнародного життя, та сприяти діяльності дипломатичної служби країни закордоном. В цьому контексті політику національного брендингу слід розглядати як складову т.зв. "м'якої влади". Автор цього поняття американський вчений Джозеф Най тлумачить "м'яку владу" держави як здатність привабити кого-небудь завдяки ціннісному змісту зовнішньої політики, на противагу матеріальним важелям впливу – військовим та фінансовим потужностям, природним ресурсам, які були ним віднесені до "жорсткої сили". Іншими словами, "м'яка сила" є силою приваблення, що спирається на привабливість певного набору ідей або на здатність встановлювати політичний порядок денний, який формує уподобання інших [6]. Дж. Най виокремив три компоненти, за допомогою яких держава здатна здійснювати вплив: культура (там, де вона популярна, як у випадку американської поп-культури), цінності (причому не лише їх декларування, але й слідування ним) та зовнішня політика. Як можна побачити, до "м'якої сили" входять обидва компоненти, з яких формується бренд країни: по-перше – ідеї та цінності, по-друге – репутація, яка складається внаслідок слідування цінностям. Відповідно, конструювання потужного бренду країни є ефективним інструментом, що може сприяти реалізації зовнішньої політики держави.

Наступним напрямом, де політика національного брендингу може бути успішно використана як інструмент реалізації національних інтересів на міжнародній арені, є економічна сфера. Багатьма фахівцями з брендингу територій ця технологія розглядається саме як інструмент ефективного розвитку. В умовах глобалізації світу перед країнами постали задачі конкурування з іншими країнами за залучення інвестицій, туристів, студентів тощо. Варто відзначити, що саме тут найбільшою мірою проявляється саме маркетингова мета бренду країни – необхідність вигідно "продати" країну на ринку тих чи інших послуг, виділивши її переваги з-поміж країн-конкурентів. Вочевидь, перелік стратегічно важливих інтересів може різнитись у різних країни, але на загал до них входять: залучення туристів (туристичний брендинг є однією з найбільш потужний галузей національного брендингу і вже набув визнання на рівні Всесвітньої туристичної організації); залучення інвестицій; залучення інших цільових аудиторій (приміром, показовим є досвід Великої Британії, що створила бренд країни як найкращого місця для здобуття освіти); сприяння просуванню на міжнародних ринках товарів та послуг.

Список використаних джерел:

1. Anholt S. Competitive identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / Simon Anholt. – N.Y.: PALGRAVE MACMILLAN, 2007 – 134 p.

2. Kapferer J.-N. The New Strategic Brand Management: Creating and Sustaining Brand Equity Long Term / Jean-Noël Kapferer. – 4th ed. – London: Kogan Page, 2008. – 560 p.

3. Definition of public relations in Oxford Dictionaries (British & World English) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oxforddictionaries.com/definition/english/public-relations (переглянуто 25 жовтня 2014 р.)

4. Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? / С. Блэк. – М.: Агентство печати Новости, 1989. – 239 с.

5. Zahran G. From hegemony to soft power: Implications of a conceptual change / Geraldo Zahran, Leonardo Ramos // Soft Power and US Foreign Policy: Theoretical, historical and contemporary perspectives / Ed. by Inderjeet Parmar and Michael Cox. – N.Y.: Routledge, 2010. – P. 12–31.

Федорович Ю.Б.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Терещук В.І., кандидат політичних наук, доцент

Національний бренд США як складова іміджу країни

Розглядаються основні аспекти політики національного брендингу США щодо формування та підтримки позитивного іміджу країни.

США на сьогоднішній день має імідж держави – лідера всього світу, країна, яка за рівнем та масштабами розвитку значно випереджає будь-яку з інших розвинених країн.

В сучасних умовах формування та використання привабливих образів країни можна віднести до числа визначних факторів її успіху на міжнародній арені. Такі образи, підкріплені реальним досягненням держави та її керівників в ключових сферах соціально-політичного життя, є необхідною умовою визнання авторитету країни та впливу її політичних лідерів в світі. Однією з провідних країн світу, яка активно розробляє і впроваджує широкий спектр методів і засобів іміджевого позиціонування є США [1].

Розкриваючи економічну роль іміджу США то можна сказати, що вона базується на пере розділі матеріальних, фінансових і інших ресурсів країни, вживаються заходи по зміцненню міжнародних економічних позицій США і по розширенню експансії американських монополій. Загострення суперечностей в економіці країни сприяло посилення економічної ролі держави, що виразилося в розвитку системи державно-монополістичного регулювання економіки. Впродовж десятиліть формувалися теоретичні концепції і практичні методи державного регулювання економіки США [2].

Нематеріальне виробництво займало незначне місце в господарстві США, а в даний час воно перетворилося на сектор господарства, що динамічно розвивається. Найбільш швидке зростання сфери нематеріального виробництва і послуг в США було відмічене в галузях духовного виробництва (освіта і наука), а також відновлення фізичних творчих здібностей людини. Серед цих галузей особливо виділялися ті, які пов'язані із забезпеченням відпочинку населення.

Позиція США у міжнародних справах базується на думці, що «Сполучені Штати – єдина країна, здатна забезпечувати справедливість у відносинах між народами і державами, діючи при цьому не відповідно з власними вузько національними мотивами, а в ім'я міжнародного права». Сполучені Штати не дозволяють вороже налаштованим країнам панувати в якомунебудь регіоні, що має особливо важливе значення для американських інтересів, що нерідко і стає причиною антиамериканських настроїв.

Після початку ведення воєнних дій між США та Іраком період досить успішного затвердження американського іміджу закінчився, міжнародна ситуація помітно ускладнилася. Не виправдався оптимізм прогнозів про „стабільну одно полярність" і про „демократичну наддержаву". Все помітніше починалися проявлятися суперечності між Сполученими Штатами і рештою світу, включаючи його традиційно „проамериканську частину".

Внутрішніх американських дискусій з іракської проблеми призвели до падіння іміджу держави, та обмеженість можливостей силового регулювання. Все ж таки не зважаючи на погіршення іміджу США, американці всілякими зусиллями намагаються покращити свій імідж.

На сьогоднішній день, Америка вільно користується великим набором інструментів, які допомагають контролювати імідж держави, – від значних показників у імпортній і експортній

торгівлі до зовнішньої політики, де, як би та чи інша людина до цього ставився, вона має найбільш чіткий національний бренд. З точки зору активності в сфері міжнародних культурних зв'язків і особливо впливу у сфері культури жодна інша країна і близько не може підійти до п'єдесталу, займаному Америкою. Цей п'єдестал хтось називає цитаделлю – всесвітнє телебачення, мережеві кінотеатри, музикальні компанії, що випускають книги і пресу видавництва, інтернет-компанії. Американці, знамениті або маловідомі, розташовані скрізь, і присутні всюди із кожним своїм словом і вчинком. Вони заявляють про себе як про повновладних представниках бренду Америка.[29] Одна з причин такого успішного виконання поставлених завдань полягає в тому, що американці надзвичайно люблять свою країну. Далеко не все те, що сприяє розвитку національного брендингу, вчиняється навмисно, з бажанням надати той чи інший вплив на зазначений процес. Багато речей відбувається випадково, а навмисні вчинки часто мають найнесподіваніший розв'язок. Політ астронавта на Місяць не задумувався як реклама американських технологій, але, без сумніву, спрацював саме таким чином, і завдяки цьому досягненню національний бренд Америка отримав чималі дивіденди та привернув до себе увагу [3].

Інша причина того, чому Америка перетворилася в настільки потужний бренд, полягає в наступному: маркетинг, реклама, просування торгової марки, стимулювання продажів, радіопрограми, продаж по каталогах, торгові точки, Інтернет були винайдені в Америці. З цих та багатьох інших причин Америка з самого початку дбала про власний імідж і репутацію. Від колоніальних років і аж до Громадянської війни, від культурного обміну до секретних операцій часів «холодної війни», від «Голосу Америки» до CNN, від пропаганди епохи Першої світової війни до недавніх спроб Шарлотти Бірс, видатної особистості в рекламному бізнесі, вплинути на думку арабських країн і світової громадськості в питаннях тероризму і проблемі Іраку – Америка завжди прикладала максимум зусиль для того, щоб керувати своєї національної репутацією. Протягом всієї своєї історії Америка постійно переживала – іноді навіть занадто – з приводу власного іміджу і дуже часто траплялися негаразди, але Америка їх долала швидко [4].

Тим сумніше, що в останні роки спостерігається занепад пристрасті, завзятості, мощі, винахідливості, вміння, чесності і доблесті, колись властивих менеджерам зазначеного бренду. Для створення національного іміджу будь-якої країни, одним із основних ресурсів відіграє мас-медіа. Вони визначають його політичну, економічну, соціальну перспективу. Національний брендинг в даний час стає реальним і надзвичайно важливим ресурсом економіки і політики [5]. Створення позитивного іміджу території в наш час – одна з найважливіших цілей будь-якої країни, оскільки позитивне сприйняття певної території сприяє реалізації зовнішньоекономічних і політичних проектів, в той час як існування негативного іміджу території здатне завдати шкоди її економічної та політичної систем.

Список використаних джерел:

1. Терещук В. І. Електронний публік рілейшнз як засіб формування зовнішньополітичного іміджу держави: автореф. Дис... канд. політ. наук: 23.00.04 / В. І. Терещук; Чернів. Нац. ун-т ім. Федьковича. – Чернівці, 2008. – 20 с.
2. Нильсон Т. Конкуретный брендинг / Т. Нильсон. – СПб.: Питер, 2003.
3. Робертс Кевин. Lovemarks: Бренды будущего/ Пер. с англ. Ю.О. Анохиной. – М.: РИПОЛ классик, 2005. – 224 с.
4. Анхольт С. Бренд Америка / Саймон Анхольт, Джереми Хильдрет. – М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
5. Музыкант В. Л. Реклама и PR-технологии / В. Л. Музикант. – М.: Армада-пресс, 2002. – 565 с.

СЕКЦІЯ 8

Історичні та філософські погляди на розвиток державотворчих процесів

Бєлкін М.Л.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри бізнес адміністрування та управління проектами
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Єдність правозастосування у світі: антропологічний вимір

На підставі даних антропології доводиться, що людство почало свій шлях уніфіковано, і тому немає жодних підстав вважати, що ці шляхи можуть принципово розійтись у майбутньому.

Актуальність розробки даної теми полягає у тому, що багато авторів, у тому числі західні, наполягають на нездоланній цивілізаційній прірви між західними і не-західними суспільними, зокрема, правовими цінностями. Наприклад, С. Хантінгтон [1] називає це зіткненням цивілізацій і, зокрема, вказує, що «захід, з його давніми місіонерськими традиціями, і головним чином Америка, вважає, що незахідні народи повинні перейняти західні цінності демократії, вільного ринку, контрольованого уряду, прав людини, індивідуалізму, панування права і потім повинні втілити всі ці цінності в своїх інститутах. Меншини з інших цивілізацій з радістю приймають і підтримують ці цінності, але в не-західних культурах переважає інше ставлення до цих цінностей: від широко поширеного скептицизму до жорсткої протидії» [1, с. 283].

Однак існують і інші точки зору, не менш категоричні. Так, у роботі [2] стверджується, що наука каже нам чітко: ніяких таких окремих «цивілізацій» – російської, китайської, американської – не існує. Є глобальна загальнопланетарна цивілізація як єдиний зразок, що розвивається за одними законами – незалежно від кольору шкіри, релігії, політичного ладу, культури і т.д. Існують лише окремі траєкторії на цьому загальному тренді. І перед усією земною цивілізацією стоїть зараз питання виживання і подолання точки історичної сингулярності.

Таким чином, видається доцільним пошук спільної точки зору. Для цього слід віднайти певні точки дотику, які б допомогли спрогнозувати напрями розвитку людства. З цього приводу слід визнати, що надати такі точки дотику може антропологія, оскільки на початку свого шляху людство проходило практично однаковий шлях. Як зазначається у роботі [3], глибоке і усестороннє розуміння суті і особливостей держав, що існують нині, їх правових систем, а також з'ясування тенденцій їх розвитку, потребують вивчення, як ці держави виникають, яку доро́гу проходять і чим вони стають за́раз, тобто – сами́х витоків цього явища. Необхідність звернення до витоків того чи іншого явища полягає, перш за все, у тому, що у момент його зародження воно проявляється з найменшим нашаруванням інших чинників, тобто з найменшим викривленням його сутності. Без вивчення цих витоків неможливе створення схеми розвитку, що претендувала б на відповідність із дійсністю [4, с. 16]. Системно історичний контекст розвитку держа́вно-правових явищ, з урахуванням досягнень етології та антропології, досліджувався у робо́тах Л.М. Бєлкіна [5-7].

Дослідження антропологічного контексту розвитку людських спільнот на ранніх етапах антропогенезу свідчать про те, що людські цивілізації досить тривалий час розвиваються за одними законами і в одному напрямку. Так Салінз [8], узагальнюючи дані про звичаї племен різних частин світу, встановив їх близькість. Наприклад, роль вождя та його сім'ї у суспільстві пілага полягає в підтримці інших (Henry, 1961). У народу качин хоча індивід зі статусом приналежності до вищого класу визначений як той, хто «отримує подарунки», він весь час відчуває з боку суспільства примус віддавати більше, ніж отримує (Leach, 1954). У індіанського народу ассінібойни групи сіу у США вождь, щоб зберегти свою популярність, повинен все віддавати, і завжди він залишається найбіднішим у групі (Denig, 1928-1929).

Л'юіс Г. Морган, спираючись на роботу якого, Ф. Енгельс розробив основи своєї теорії походження сім'ї, приватної власності і держави, таким чином описáв засади демократичної організації у ірокезів:

1) Рід обирає свого сахема (старійшину для мирного часу) і вождя (військового ватажка). Сахем повинен був обиратися з складу самого роду, але обрання підлягало затвердженню з боку інших семи родів, що входять у союз ірокезів, і тільки після цього обраний урочисто вводився на посаду і притому загальною радою всього союзу.

2) Рід на свій розсуд зміщує сахемів і військових вождів. Це знову-таки вирішується спільно чоловіками і жінками. Зміщені посадові особи стають після цього, подібно іншим, простими воїнами, приватними особами. Втім, рада племені може теж зміщати сахемів, навіть проти волі роду.

10) Рід має раду – демократичні збори всіх дорослих членів роду, чоловіків і жінок, що володіють рівним правом голосу. Ця рада вибирав і зміщує сахемів і військових вождів, а також і інших «охоронців віри»; він виносив постанови про викуп (вергельд) або кровну помсту за вбитих членів роду; він приймав сторонніх до складу роду. Одним словом, він був верховною владою в роді.

Організація управління грецького роду напередодні створення Афінської держави (приблизно 1300 р. до н.е.) відома нам по поемам Гомера. Та організація була приблизно схожа на управління плем'ям ірокезів, описане Морганом, яке фактично застигло на рівні греків до н.е. Організація управління у цих племен і дрібних народностей була наступною:

1) Постійним органом влади була рада, βυλε, яка спочатку, мабуть, складалася з старійшин родів, пізніше ж, коли число останніх занадто зросло, – з обраної частини цих старійшин, що давало можливість для розвитку та посилення аристократичного елемента. Згодом, коли була створена держава, ця рада перетворився в сенат.

2) Народні збори (αγορα). У ірокезів народ – чоловіки і жінки – оточує збори ради і, в установленому порядку беручи участь в обговоренні, впливає, таким чином, на його рішення. У гомерівських греків це «оточення» (Umstand), вживаючи старонімецький судовий вираз, розвинулося вже у справжні народні збори, як це мало місце також у стародавніх германців. Вони скликалися радою для вирішення важливих питань; кожен чоловік міг брати слово. Рішення приймалося підняттям рук або вигуками.

3) Воєначальник (basileus). У басилея, крім військових, були ще жрецькі і суддівські повноваження; останні не були точно визначені, першими він володів як верховний представник племені або союзу племен. Про цивільні, адміністративні повноваження ніколи немає й мови, але, мабуть, басилей за посадою був членом ради.

Список використаних джерел:

1. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.

2. Никонов А. Остров свободы / А. Никонов // Русфабула [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rufabula.com/articles/2014/04/09/liberty-island

3. Теория государства и права : учеб. / Под ред. М.Н. Марченко. – М. : Изд-во «Зерцало», 2004. – 640 с.

4. Семенов Ю.И. Об изначальной форме первобытных социально-экономических отношений / Ю.И. Семенов // Советская этнография. – 1977. – № 2. – С. 15–28.

5. Бєлкін Л.М. Концепти «влада» та «громадянське суспільство»: ґенеза виникнення та взаємодії / Л.М. Бєлкін // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 3. – Електронне наукове фахове видання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=558

6. Бєлкін Л.М. Концепти «влада», «держава», «державне управління», «громадянське суспільство»: ґенеза виникнення, розвитку, взаємозв'язку та взаємодії / Л.М. Бєлкін // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 4. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=574

7. Бєлкін Л.М. Забезпечення законності в діяльності органів виконавчої влади: адміністративно-правовий вимір : Монографія / Л.М. Бєлкін. – Ужгород : ФОП Бреза, 2014. – 552 с.

8. Салинз М. Экономика каменного века / М. Салинз // Пер. с англ. О.Ю. Артемовой. – М. : ОГИ, 1999. – 296 с.

Вишиванюк О.Г.
к.і.н., доцент
Інститут управління природними ресурсами
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Українські політичні партії Галичини та Буковини (кінець XIX – початок XX століть): витоки і організаційні засади

У статті проведено аналіз діяльності українських політичних партій Галичини та Буковини в кінці XIX – на початку XX століть.

Останнє десятиріччя XIX ст. позначене в Галичині й на Буковині утворенням політичних партій європейського зразка. Так програма Русько-української радикальної партії, створеної 1890 р., проголошувала, що партія сповідує «науковий соціалізм» і прагне до «переміни способу продукції згідно зі здобутками наукового соціалізму». Своєю метою партія визначала плекання почуття етнічного солідаризму [6, с. 205]. Вже на першому партійному з'їзді в жовтні 1890 р. гостро постало питання міжетнічних відносин, оскільки частина лідерів запропонувала положення про утворення незалежної Української держави як основний постулат партійної програми-максимуму і поділ Галичини на окремі польську та українську частини як постулат програми-мінімуму. Поступово компонентами ідеології партії стали ідеї всеукраїнської єдності, політичної самостійності та здобуття автономії в межах Австро-Угорщини [4, с. 58, 60-61]. Відтак у 1895 р., про досягнення політичної самостійності України як кардинального завдання проголосив уже з'їзд Української радикальної партії (УРП).

Найчисельнішою політичною партією, яка за своєю побудовою нагадувала широкий політичний рух, стала Українська національно-демократична партія (УНДП), яку створили 1899 р. вихідці із УРП, зокрема І. Франко [1, с. 78]. Своє політичне завдання партія вбачала в здобутті українцями самостійності та їх з'єднанні в «одноцільний національний організм». Програмна відозва Народного комітету УДНП від 5 січня 1900 р. ідеалом партії визначала незалежну Русь-Україну: «Ідеалом нашим повинна бути незалежна Русь-Україна, в якій би всі частини нашої нації об'єдналися в одну новочасну культурну державу» [5, с. 141]. Так само і програма-мінімум передбачала поділ Галичини за етнічною ознакою, створення на тих її теренах, де українці становили етнічну більшість, окремої адміністративної одиниці з широкою автономією (крайовий сейм, самоврядування тощо).

Таким чином в українському сегменті політичної системи держави на початку XX ст. виникла, сказати б, двопартійна система, в якій провідну роль центристської УНДП стимулювала й урівноважувала опозиція лівої УРП. Це мало велике значення для стабілізації політичного життя українців провінції. Щоправда, діяли й інші політичні партії, частина з яких вийшла з лона прибічників т. зв. нової ери і польсько-української угоди 1890 р. – Русько-український християнський союз (1896). Інша ж частина галицьких політиків, яка виокремилася з числа марксистів із РУРП, створила Українську соціал-демократичну партію (1899) [1, с. 78]. Згідно з позицією, озвученою очільниками УСДП, її метою були поділ Галичини на польську та українську автономні провінції, перетворення Австрії на союз вільних спільнот, який забезпечив би умови для їхнього культурного розвою. На їхню думку, такий союз мав припинити своє існування в момент, коли кожен з етносів зміг би здобути політичну самостійність і незалежність [3, с. 48-49]. Осібно стояли галицькі русофіли, які заснували «Русско-народну партию» (1900).

Її провідники виступали з яскраво вираженими москвофільськими поглядами, відповідно ототожнюючи себе з росіянами і російською мовою.

Кінець XIX ст. став для галицьких українців знаковим, адже саме тоді відбулися кристалізація ідеї політичної самостійності України в програмових документах майже всіх українських партій та їхній практичній діяльності і перетворення українців на етнонацію. Номінацію етнічних цілей українців відобразила праця Ю. Бачинського «Україна irredenta» (1895), в якій автор стверджував: «Боротьба за політичну самостійність України не відноситься також виключно лише до українців-народу, а взагалі до всіх, що замешкують Україну… Спільний інтерес […] змусить їх усіх стати українськими патріотами» [3, с. 174]. Незважаючи на марксистське доктринерство, саме «Україна irredenta» як своєрідний маніфест тогочасного українського покоління ознаменувала становлення ідеології новітнього українського етнічного руху.

Значно пізніше відбулася інституціоналізація політичних партій українців Буковини. Першою з їх числа стала «Національна Рада русинів на Буковині», створена восени 1905 р. Предтечею цієї фактично української національно-демократичної партії було міжнаціональне депутатське об'єднання «Вільнодумний союз», створене 1903 р. в Буковинському крайовому сеймі. Програмні документи «Національної Ради» були близькими до установчих документів УРП і УНДП [2, с. 293-295].

В українському сегменті політичної системи Австрійської держави 1907 р. радикальні ідеї оформилися в Українську радикальну партію Буковини. У її програмі, яка була частково опублікована 1909 р., наголошувалося, що визволення українського народу пов'язується з широкими соціально-економічними перетвореннями, встановленням соціалізму, а також поряд з низкою економічних вимог указувалося на перспективи надання самоуправління українцям і всім політично поневоленим народам [2, с. 178].

Третьою значною силою в українському національному русі Буковини була Соціал-демократична партія Буковини (1896), а також УСДП Галичини і Буковини (1899). Однак більшість гасел соціал-демократів довший час були незрозумілими для селян, а робітників-українців тут було небагато. Тільки з 1908 р. український соціал-демократичний рух на Буковині досить зміцнів і почав справляти реальний вплив на суспільні процеси в краї [2, с. 178]. Аналогічною з діяльністю в Галичині на Буковині вважалася РНП москвофільського спрямування, яку слід розглядати не як повноцінну політичну силу, а в багатьох випадках як буковинську громадсько-церковну організацію [2, с. 383-384]. Такий стан справ зумовлений етнополітичною мобілізацією українців, яка супроводжувалася кризою москвофільства та спробами росіян (етнічних росіян у Галичині та старообрядців на Буковині) реанімувати його.

Таким чином, з моменту своєї ґенези українські політичні партії та громадські інституції становили частину ринку участі (партисіпації), в межах якого проявлялася громадянська активність українського населення. Відтак запити населення Галичини і Буковини інтеґрувалися у процес вироблення і ухвалення політичних рішень – через диференційовану систему спілок, організацій, політичних партій.

Список використаних джерел:

1. Грицак Я.Й. Нарис історії України: Формування модерної української нації XIX–XX ст. / Я.Й. Грицак. – К. : Генеза, 1996. – 360 с.

2. Добржанський О.В. Національний рух українців Буковини другої половини XIX – початку XX ст. / О.В. Добржанський. – Чернівці : Золоті литаври, 1999. – 574 с.

3. Жерноклеєв О.С. Національні секції австрійської соціал-демократії в Галичині й на Буковині (1890–1918 рр.) / О.С. Жерноклеєв. – Івано-Франківськ : Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ, 2006. – 536 с.

4. Кугутяк М. Радикальна партія в Східній Галичині / Микола Кугутяк // Український історичний журнал. – 1990. – № 10. – С. 55–63.

5. Павко А. До питання про формування партійно-політичної системи у Східній Галичині наприкінці XIX – на початку XX століття / Анатолій Павко // Пам'ять століть. – 2000. – № 3. – С. 136–144.

6. Химка Дж.-П. Зародження польської соціал-демократії та українського радикалізму в Галичині (1860–1890) / Джон-Пол Химка. – К. : Основні цінності, 2002. – 328 с.

Француз-Яковець Т.А.
кандидат юридичних наук, доцент,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Роль і місце парламенту в державно-правовому процесі України

В статті досліджуються моделі, роль і місце парламенту в державно-правовому процесі України.

Проблема бікамералізму набуває особливої актуальності в умовах розвитку демократії, побудови економічно-могутньої, незалежної, правової держави, де будуть враховуватись суспільні потреби і різноманітні соціальні інтереси громадян. Особливої актуальності в контексті конституційної реформи на необхідності якої наголошує Президент України, саме на парламент, як показує міжнародна практика покладена функція здійснення законодавчих повноважень. Аналізуючи ефективність, демократичність, практика свідчить, що коли мова йде про бікамеральну структуру парламенту, законодавча функція в різних пропорціях фокусується на обидві палати, підкреслюючи їх різні політико-правове призначення. Реалії XXI – століття яскраво засвідчують, що кількісний показник бікамералізму має стійку тенденцію в світі до зростання. Двопалатні парламенти діють майже у всіх великих, економічно успішних, демократичних країнах (крім Індонезії, Китаю, Пакистану, Південної Кореї, Туреччини (структура конструкції парламенту Туреччини, на протязі історії змінювалась декілька разів)). Як показують дослідження, характерним показником, що вказує на успішність, є те, що в більшості Європейських унітарних державах, успішно функціонують бікамеральні парламенти. Досвіт розвинених, економічно процвітаючих держав з бікамеральним парламентом, в контексті ролі і місця парламенту в державно-правовому процесі України є актуальним, адже питання запровадження двопалатної структури парламенту в Україні, доволі гостре дискусійне, неодноразово опинялось у центрі уваги українських вчених, політиків, державників. На необхідність наукового дослідження проблематики бікамералізму вказує недостатній стан її опрацювання вітчизняною юридичною наукою, різновекторність поглядів, політична за ангажованість, фрагментарність досліджень, відсутність фундаментальних комплексних досліджень.

Ознайомлення з сучасними науковими публікаціями дає можливість зробити висновок, що після 1996 року найважливішим завданням Верховної Ради України стало створення ефективної правової системи, адаптованої до Основного закону – новою юридичною моделлю політичної системи. Основними завданнями в цьому напрямку були корекція діючих і створення нових нормативних актів, згідно діючої Конституції, проведення парламентської, адміністративної, судово-правової реформи, інтегрування законодавства України в законодавство Європейського Союзу. Особливо для перехідного періоду розвитку демократичної держави, Конституційна компетенція парламенту України, являється значною. Протистояння законодавчої і виконавчої влади, перехід від одної політичної системи до іншої, так звані нові правила політичної гри, перерозподіл повноважень, на жаль не привели до стабільної, збалансованої системи, удосконалення функціонування законодавчої гілки влади, перспективи розвитку демократії, розбудови ефективної економічно-могутньої, розвиненої держави, в напрямку українського контексту.

Наведений вище перелік невирішених питань проблематики парламенту, його ролі і місця в державно-правовому процесі, звісно, не може бути охоплений в межах цих тез, тому відповідно автор ставить перед собою досить конкретну мету – використання досвіду країн ЄС.

Єдиним представницьким органом і єдиним виразником суверенної волі народу, а також єдиним законодавчим органом держави, Згідно з Конституцією України, є Верховна Рада України [1, ст. 75] (Президент є представником держави). Цей орган України розвивається в дусі традицій і закономірностей цивілізованих країн. У розвинених країнах сьогодні поступово відбувається еволюція політичної системи, яка пов'язана з парламентаризмом. Роль парламентів істотно трансформується в силу загальної демократизації суспільних відносин. Парламент об'єктивно є фактором стабільності і суспільного прогресу. Звичайно, тенденція до сприйняття таких цінностей є характерною для українського суспільства, зокрема, і Верховної Ради. Українське поняття парламенту в своїх основних рисах відображає елементи європейської конституційно-правової спадщини. [2]

Складною є проблема введення двопалатного парламенту (бікамералізму). Така структурна перебудова вимагає ретельного дослідження. Перехід до двопалатного парламенту дасть новий поштовх парламентаризму в Україні. Слід погодитися з тими українськими дослідниками, відомими вченими, юристами, політиками, які на основі наукових досліджень і розвідок зазначають, що в Європі бікамералізм став панівною моделлю, і як доказ тому, більшість європейських конституцій запровадили бікамеральні структури парламентів. Без вдосконалення моделі формування парламенту, в контексті євро інтеграційного визначення на шляху до європейського вибору побудови держави, Україна не може рухатися до демократичних цінностей, побудови демократичної, правової держави, ефективного економічного, гармонійно-стабільного, розвиненого громадянського суспільства. Реалії сьогодення засвідчують, що конституційне конструювання бікамеральних парламентів Європи, є зразком визнаних моделей бікамералізму. [3] Отже, з точки зору аналізу сучасної парламентської практики, в умовах прогресивної глобалізації і викликів XXI століття, такий досвід для України є найбільш цікавим і життєво важливим.

Отже, наша держава продовжує рухатися шляхом демократичних реформ, і Парламент України відіграє в цьому процесі одну з головних ролей. У той же час Верховна Рада України стикається з низкою перешкод. Однією з основних ознак парламентаризму є введення двопалатного парламенту. Використання досвіду країн ЄС є найбільш вдалим рішенням.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Сухарев А.Я. Правовые системы стран мира: Энциклопедический справочник / [А.Я. Сухарев (ред.), Ф. М. Решетников, У. Э. Батлер и др.]. – 3.изд., перераб., доп. – М.: Норма, 2003. – 967 с. – Библиогр.: с. 959-961. – ISBN 5-89123-725-3. 6

3. Конституции зарубежных стран : сборник / сост. Дубровин В. Н. – М. : Юрлитинформ, 2006. – 446 с.

Баликін І.І.
асистент кафедри теорії та історії держави і права
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Дробот І.І., д. і. н., професор

Перші результати анкетування «Національна політика органів радянської влади в Донбасі (1943-1982 рр.)»

Розглядається анкетування людей, для яких досвід 1943-1982 рр. був частиною власного життя, на тему національної політика радянської влади в Донбасі.

Події сьогодення як ніколи спонукають науковців до вивчення реалізації національної політики на території України зокрема Донбасі. Питання реалізації національної політики у 1943-1982 рр. є більш дослідженим у радянській та вітчизняній історіографії ніж в зарубіжній. Хоча певним аспектам теми присвячено ряд праць американських, японських та вчених діаспори. Відповідно до проведеного нами історіографічного огляду за темою можемо констатувати, що проблема національної політики органів радянської влади в Донбасі (1943-1982 рр.) лише нещодавно стала об'єктом вітчизняної історіографії.

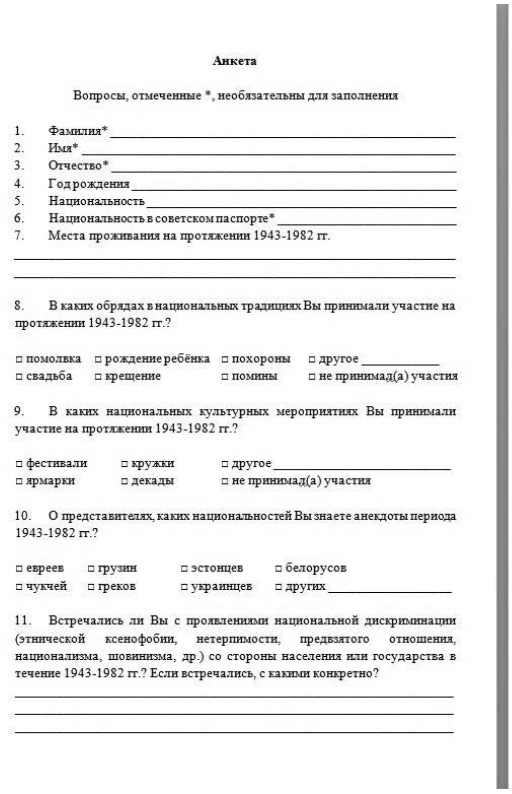
Джерельна база з вказаної проблеми є достатньо репрезентативною. Відповідно до загальновизнаного принципу розподілу джерел за походженням джерельна база роботи представлена чотирма групами джерел: документами офіційного походження; матеріалами особового походження; статистикою; матеріалами періодичної преси. Особливо значущою є група джерел особового походження. Зокрема, при дослідженні використані матеріали усної історії – анкетування, проведені дослідником з людьми, для яких досвід 1943-1982 рр. був частиною власного життя.

Результати проведеного автором анкетування людей (як селян так і мешканців міста), які жили в Донбасі протягом 1943-1982 рр., показали їхнє ставлення до національної політики радянської влади. Деякі представники зустрічалися з проявами національної дискримінації (етнічної ксенофобії, нетерпимості, упередженого ставлення, націоналізму, шовінізму та ін.) з боку населення чи держави. Поряд із цим анкетовані вказали, що євреї, греки, цигани, узбеки, таджики, грузини, азербайджанці, татари, німці та навіть українці відчувати себе некомфортно в радянському суспільстві та Донбасі зокрема через неповажне ставлення з боку населення.

Незважаючи на процес створення «радянського народу» усі опитані брали участь хоча б у одному обряді у національних традиціях (заручини, весілля, народження дитини, хрещення, похорон, помини, колядування). Поряд із русифікацією та денаціоналізацією існували такі національні культурні заходи як фестивалі, ярмарки, гуртки, декади та ін., у яких кожен з опитуваних брав участь.

Думки щодо проблемності національного питання у СРСР розподілилися на діаметрально протилежні. Все ж таки більшість опитаних (дві третини) вважали, що воно було вирішено.

Поряд із розвитком національних культур, а отже і мов, як їх складової, завжди існував курс на «зближення націй», який, у першу чергу, асоціювався зі впровадженням у щоденне використання російської мови, як мови міжнаціонального спілкування в Радянському Союзі. У Донбасі цей процес втілювався більш інтенсивно через велику кількість представників різних національностей.



Анкета

Вопросы, отмеченные *, необязательны для заполнения

1. Фамилия* _____
2. Имя* _____
3. Отчество* _____
4. Год рождения _____
5. Национальность _____
6. Национальность в советском паспорте* _____
7. Места проживания на протяжении 1943-1982 гг.

_____
_____

8. В каких обрядах в национальных традициях Вы принимали участие на протяжении 1943-1982 гг.?

□ помолвка □ рождение ребёнка □ похороны □ другое _____
□ свадьба □ крещение □ помины □ не принимад(а) участия

9. В каких национальных культурных мероприятиях Вы принимали участие на протяжении 1943-1982 гг.?

□ фестивали □ кружки □ другое _____
□ ярмарки □ декады □ не принимад(а) участия

10. О представителях, каких национальностей Вы знаете анекдоты периода 1943-1982 гг.?

□ евреев □ грузин □ эстонцев □ белорусов
□ чукчей □ греков □ украинцев □ других _____

11. Встречались ли Вы с проявлениями национальной дискриминации (этнической ксенофобии, нетерпимости, предвзятого отношения, национализма, шовинизма, др.) со стороны населения или государства в течение 1943-1982 гг.? Если встречались, с какими конкретно?

_____
_____
_____

12. На каком языке общались Ваши родители в семейном кругу?

□ русском □ украинском □ национальном □ другом _____

13. На каком языке Вы получали образование на протяжении 1943-82 гг.?
Среднее образование
□ русском □ украинском □ национальном □ другом _____

Среднее специальное образование
□ русском □ украинском □ национальном □ другом _____

Высшее образование
□ русском □ украинском □ национальном □ другом _____

14. На каком языке Вы общались на работе в течение 1943-1982 гг.?

□ русском □ украинском □ национальном □ другом _____

15. По Вашему мнению, какие национальности могли чувствовать себя некомфортно в советском обществе и Донбассе в частности? Почему?

_____
_____
_____

16. По вашему мнению, был ли решён национальный вопрос в Советском Союзе на момент 1982 г.?

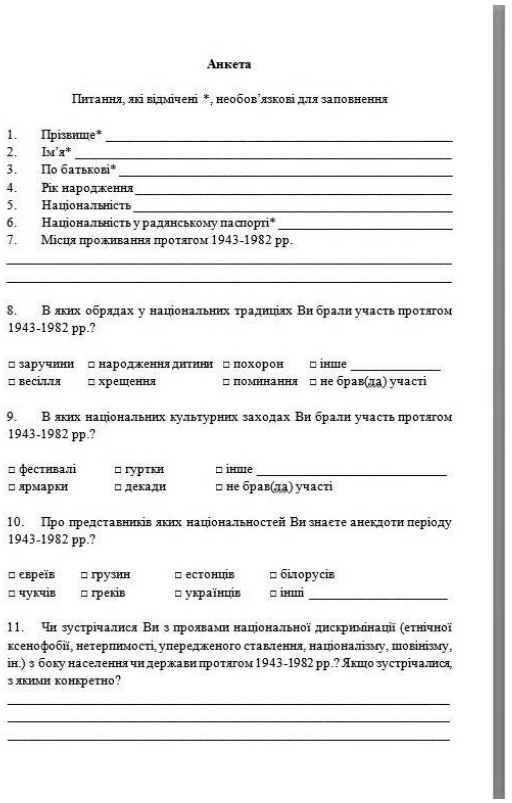
□ да □ нет

Почему Вы так считаете?* _____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Дата заполнения анкеты _____ 2014 г.

Анкета (російською мовою)

Ми можемо сказати, що наслідки здійснення національної політики радянської влади для кожного з етносів, які проживали в Донбасі, були різними та мали свої особливості у втіленні. Те, що робила держава для підтримання національних культур було значно меншим та менш інтенсивним та мало місцевий характер. З іншого боку заходи зі створення «радянського народу», русифікації та денаціоналізації носили загальнореспубліканський рівень, на їхню реалізацію виділялося значно більше місця на шпальтах газет, кінематографі, радіо та бюджетах усіх



Анкета

Питання, які відмічені *, необов'язкові для заповнення

1. Прізвище* _____
2. Ім'я* _____
3. По батькові* _____
4. Рік народження _____
5. Національність _____
6. Національність у радянському паспорті* _____
7. Місця проживання протягом 1943-1982 рр.

_____
_____

8. В яких обрядах у національних традиціях Ви брали участь протягом 1943-1982 рр.?

□ заручини □ народження дитини □ похорон □ інше _____
□ весілля □ хрещення □ поминання □ не брав(ла) участі

9. В яких національних культурних заходах Ви брали участь протягом 1943-1982 рр.?

□ фестивалі □ гуртки □ інше _____
□ ярмарки □ декади □ не брав(ла) участі

10. Про представників яких національностей Ви знаєте анекдоти періоду 1943-1982 рр.?

□ євреїв □ грузин □ естонців □ білорусів
□ чукчів □ греків □ українців □ інші _____

11. Чи зустрічалися Ви з проявами національної дискримінації (етнічної ксенофобії, нетерпимості, упередженого ставлення, націоналізму, шовінізму, ін.) з боку населення чи держави протягом 1943-1982 рр.? Якщо зустрічалися, з якими конкретно?

_____
_____
_____

12. Якою мовою спілкувалися Ваші батьки у сімейному колі?

□ російська □ українська □ національна □ інша _____

13. Якою мовою Ви здобували освіту протягом 1943-1982 рр.?
Середня освіта
□ російська □ українська □ національна □ інша _____

Середня спеціальна освіта
□ російська □ українська □ національна □ інша _____

Вища освіта
□ російська □ українська □ національна □ інша _____

14. Якою мовою Ви спілкувалися на роботі протягом 1943-1982 рр.?

□ російська □ українська □ національна □ інша _____

15. На Вашу думку, які національності могли відчувати себе некомфортно в радянському суспільстві та Донбасі зокрема? Чому?

_____
_____
_____

16. На вашу думку, чи було вирішене національне питання у Радянському Союзі на момент 1982 р.?

□ так □ ні

Чому Ви так вважаєте?* _____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Дата заповнення анкети _____ 2014р.

Анкета (українською мовою)

рівнів. Проте можна виділити і тенденційні закономірності для всіх етнічних груп. Провідною була русифікація усього населення регіону. Відсутність шкіл з національною мовою навчання унеможливлювала знайомство з рідною культурою та історичною спадщиною. Єдиним місцем, де люди могли розмовляти рідною мовою, була родина. Проте через характерну політичну ситуацію в країні у цілому та Донбасі зокрема під час проведення переписів батьки (навіть у тому випадку, якщо жодний з них не був росіянином) записували своїх дітей росіянами. Йшов постійний процес зміни назв населених пунктів, вулиць з історичних національних у історичні комуністичні. Ті традиції та звичаї народів, які не задовольняли радянську владу, насильно заборонялися та переслідувалися законом. Ксенофобія у радянському суспільстві приховано підтримувалася владою. Представники тих національностей, які було репресовано під час та після війни, постійно сприймалися через призму зрадників та ворогів народу. Антисемітизм набув нової сили. Ліквідація церков усіх конфесій, окрім Російської православної, призвела до втрати зв'язків представників національностей зі своєю історичною спадщиною.

Все це супроводжувалося активною кампанією в радянських засобах масової інформації, спрямованою на виправдання державної політики та формування нової спільності – радянського народу.

Баликіна Л.І.
асистент кафедри державно-правових дисциплін
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Француз А.Й., доктор юридичних наук, доцент

Розвиток парламентаризму в Україні та Республіці Білорусь: основні порівняльні аспекти

Стаття присвячена компаративістський аналіз норм, які закріплюють роль, місце та функції парламенту в Основних законах України та Республіки Білорусь.

Наша молода незалежна країна наразі знаходиться в трансформаційному процесі формування, становлення та розвитку демократичної, соціальної та економічно незалежної держави. Передумовами утвердження України як демократичної країни на міжнародній арені, є реалізація ряду правових та політичних реформ, основними пріоритетами яких, на думку автора є формування громадянського суспільства та утвердження парламентаризму. Потреба в порівнянні державотворчих процесів в Україні з дружньою країною – Республікою Білорусь, виникла з нагальних проблем сьогодення, що зумовили новий підхід до вирішення поставленої проблематики. [1]

По-перше, необхідно приділити увагу оптимальній формі структури Верховної Ради України. Модель Національних зборів Республіки Білорусь – має бікамеральну структуру, як показує практика та наукові дослідження – це більш вдала форма парламенту, а Верховна Рада України – унікамеральну. Палата Представників Національних зборів Республіки Білорусь, або Нижня Палата формується на основі прямого представництва, тобто безпосередньо обирається громадянами країни. Верхня палата – формується на основі непрямого представництва, через лімітовану кількість місць для представників великих професійних співтовариств, територій або інших категорій громадян країни. Місія Верхньої Палати полягає в тому, щоб врівноважувати і пом'якшувати деякі законодавчі ініціативи Палати представників, яка найбільш підпадає під надмірний вплив громадської думки, сильно коливається, іноді не враховуючи довгострокових, стратегічних результатів законодавчих рішень. У Парламенті Республіки Білорусь є свої недоліки і ряд проблем, які необхідно вирішувати, але враховуючи вище сказане двопалатна структура законодавчого органу має більш демократичний напрям ніж однопалатна. [2] Ідея двопалатного парламенту в Україні вперше виникла ще в проекті Конституції 1992 року (як альтернатива монокамерній структурі). З тих пір, постановка цього питання виникає як складова конституційної реформи, час від часу з'являється в громадській думці, в політичних ініціативах.

Наступний момент, який необхідно запозичувати з досвіду Білорусі, для впровадження в нашому парламенті, – це закріплення представницького характеру Верховної Ради України законодавчо, в статті 75 Конституції [3]. Однією з головних особливостей парламентської системи є її щільний зв'язок з принципом народного представництва. Зазначений принцип реалізовується через репрезентативний та структурований парламент. Перший крок до представництва більшого кола прав та інтересів громадян в Верховній Раді України був зроблений: прийняття змішаної виборчої системи, що дає можливість висувати, по мажоритарній системі, свої кандидатури позапартійним кандидатам та бути обраними до парламенту. Наступний крок – це законодавче закріплення в Конституції України представницького характеру вищого органу законодавчої влади. Залежність між формуванням демократичної держави, законо-

давчим закріпленням принципу представництва народу та становленням парламентаризму, є прямою. Дискусія з приводу зміни, доповнення статті 75 продовжуються і точок зору багато. Проаналізувавши зарубіжний досвід, ми бачимо, що у держави-сусіда на вищому законодавчому (конституційному) рівні визначається не тільки законодавча функція парламенту, але і представницький характер цього органу державної влади, у статті 90 Конституції Білорусі відзначається: «Парламент – Національні збори Республіки Білорусь є представницьким і законодавчим органом Республіки Білорусь» [4].

Ще один аспект, на який автор статті звертає увагу, це на віковий ценз, коли громадянин України може бути обраний народним депутатом. У статті 76 Конституції визначається, що народним депутатом може бути громадянин України, який на день виборів досяг двадцяти одного року. Згідно з Конституцією Республіки Білорусь в Палату представників може бути обраний громадянин Республіки Білорусь, який досяг 21 року, а членом Ради Республіки може бути громадянин Білорусі, який досяг 30 років і проживає на території відповідної області, міста Мінська не менше п'яти років. На нашу думку, обмеження у віці до 30 років є доцільним і його необхідно ввести на всіх рівнях влади. Особа, яка досягла цього віку, має певні теоретичні знання, навички, вміння, необхідні у виконанні завдань «обранців» при здійсненні повноважень. Двадцять один рік – це вік, коли особа починає свій життєвий шлях, формує свій світогляд і може мати тільки знання, але досвіду, як їх застосовувати, ще недостатньо. Така особа може бути помічником, радником народного депутата з певних питань, маючи достатні знання, але не народним депутатом. Отже, на думку автора, для продуктивної, ефективної та належної роботи Верховної Ради віковий ценз треба збільшити до 30 років.

І ще на одну відмінність хочеться звернути увагу – це наявність закріплення в Конституції Республіки Білорусь законодавчої ініціативи народу Білорусі. В Україні право законодавчої ініціативи надано Президенту України, народним депутатам України та Кабінету Міністрів України (ст. 93 Конституції). У Конституції Білорусі (ст. 99) – Президенту, депутатам Парламенту, Уряду, а також громадянам, які володіють виборчим правом, у кількості не менше 50 тисяч чоловік і воно реалізується в Палаті представників. Ця норма, на наш погляд, буде сприяти розвитку громадянського суспільства в Україні. На сьогоднішній день, на жаль, незважаючи на всі розмови й заходи, спрямовані на розвиток громадянського суспільства, воно все ще перебуває в зародковому стані. А відбувається це з тієї причини, що його функціонування є небезпечним, тому що в достатній мірі воно не захищене, ні конституційними, ані законодавчими актами. Підтримка громадянського суспільства є обов'язком країни, яка вважає себе демократичною.

Отже, наша держава продовжує рухатися шляхом демократичних реформ, а Парламент України відіграє в цьому процесі одну з головних ролей. У той же час Верховна Рада України стикається з низкою перешкод. Однією з таких проблем є економічна криза, на фоні якого успіхи парламентаризму тьмяніють, а авторитет гілок влади знижується. Політичні пристрасті та інтереси часто приводили до непродуктивного використання часу і недостатньо обґрунтованих рішень. Але, безумовно, розвиток парламентаризму на території України є невідворотним. Порівнюючи парламентаризм з Республікою Білорусь, ми вбачаємо відмінність у закріплених в Основному законі аспектах, які формують кращі передумови для становлення інституту парламентаризму в країні.

Список використаних джерел:

1. Недокус І. С. Еволюція політичного режиму Республіки Білорусь: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук: спец. 23.00.02 / Недокус Ігор Степанович ; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці, 2007. – 20 с.

2. Парламентаризм в Беларуси: монография / В. А. Божанов [и др.] ; [под ред. В. А. Божанова, А. В. Горелика] ; Част. учреждение образования «Ин-т парламентаризма и предпринимательства», Каф. политологии и гуманитар. дисциплин. – Минск : Иппокрена, 2010. – 230 с.

3. Конституція України від 28.06.1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

4. Конституция Республики Беларусь от 15.03.1994 г. (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Звезда. – 1996. – № 276.

Главацька М.А.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Вихрист С.М., кандидат юридичних наук

Верховна Рада України та інші суб'єкти системи державної влади: конституційні основи взаємовідносин

У тезах досліджуються актуальні питання конституційних основ взаємовідносин Верховної Ради України з іншими суб'єктами системи державної влади

Сучасні тенденції розвитку основних інститутів держави в Україні характеризуються пошуком оптимальної моделі форми державного правління, яка забезпечила б збалансованість і ефективність функціонування всієї системи органів публічної влади як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

Згідно із ст. 6 Конституції України державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову [1].

Незважаючи на конституційну визначеність моделі організації державної влади, досвід останнього десятиліття свідчить про наявність низки проблем, пов'язаних із недосконалістю правового регулювання відносин між Президентом України та Верховною Радою України, Президентом України та Кабінетом Міністрів України, парламентом та урядом України, зазначених органів і судовою гілкою влади, які призвели до політичної й економічної кризи, а також громадянського невдоволення діяльністю найвищих органів влади, що проявилося у масових протестах, які розпочалися наприкінці 2013 року.

Найбільш тісними є відносини парламенту з Президентом. Це зумовлено їхніми функціями і повноваженнями, передбаченими Конституцією та законами України, системою стримань і противаг та іншими чинниками.

Головним змістом взаємовідносин парламенту і Президента є засоби і способи здійснення ними своїх функцій і повноважень на практиці. Так, Конституцією України не передбачено обмежень для запобігання зловживанню главою держави строками промульгації законів та застосування відкладального вето, кількаразового повторного повернення завето-ваних законів (за попереднього подолання вето) на розгляд парламенту. За таких умов законотворчий процес фактично перетворюється на латентну, а часом й відкриту, боротьбу між Президентом і парламентом за владу. Кожна зі сторін за таких умов використовує конституційні повноваження для самоствердження. Очевидно, що причина такої протидії криється не лише в суб'єктивних чинниках, а й у неточностях правового регулювання окремих стадій законотворчого процесу, в тому числі законодавчої ініціативи та порядку промульгації законів.

Нещодавно Президентом України внесено до Верховної Ради України законопроект «Про внесення змін до Конституції України». Він запропонував важливий комплекс конституційних змін, що може оцінюватися суспільством як позитивний крок на шляху комплексних реформ в Україні. Зміни до статті 83 Конституції України передбачають формування у Верховній Раді парламентської коаліції замість передбаченої чинною редакцією Конституції коаліції депутатських фракцій. Пропонується також ввести нове положення про те, що гарантується діяльність парламентської опозиції. Пропонуються зміни щодо порядку призначення міністра оборони

та міністра закордонних справ, що сприяє цілісності Кабінету Міністрів України та єдності державної політики.

Відтак, одним з найактуальніших завдань реформи системи державного управління в Україні залишається вдосконалення організації та діяльності Кабінету Міністрів України у його взаємодії з Верховною Радою України та Президентом України. Згідно з Конституцією України, Кабінет Міністрів України є вищим органом у системі органів виконавчої влади, яку складають центральні і місцеві органи виконавчої влади [1]. Як вищий колегіальний орган, він здійснює владу як безпосередньо, так і через центральні і місцеві органи виконавчої влади, спрямовуючи та контролюючи їх діяльність.

Процес правового врегулювання статусу уряду затягнувся, і низка відносин у цій сфері або не врегульовані зовсім, або регулюються актами Президента України чи навіть самого Кабінету Міністрів України.

Серед причин складного процесу законодавчого врегулювання статусу Кабінету Міністрів України, безумовно, є те, що Конституція України залишила на розсуд законодавця вирішення багатьох принципових елементів статусу уряду, що і викликало тривале політичне протистояння між парламентом та Президентом України. Дискусія щодо окремих питань триває і досі.

При формуванні змісту правового статусу Кабінету Міністрів України необхідно виходити з того, що головним завданням уряду є реалізація державної політики. Більшість повноважень уряду, які мають суто управлінський (адміністративний) характер, повинні бути делеговані Кабінетом Міністрів нижчим рівням виконавчої влади, із забезпеченням при цьому належного контролю за їх виконанням. На жаль, на сьогодні, уряд багато часу та ресурсів витрачає на розв'язання поточних проблем, часто навіть не загальнодержавного значення.

Конституція України не містить у собі положень, які б визначали саме характер виконавчої влади, оскільки розділ VI "Кабінет Міністрів України. Інші органи виконавчої влади" висвітлює лише питання щодо системи органів виконавчої влади, проте, хто саме визначає і формує цю систему, у цьому розділі в повному обсязі не сказано [3, с. 421].

У взаємовідносинах із судовою гілкою влади основою залишається питання забезпечення її незалежності від інших гілок влади і Президента України та питання боротьби з корупцією. Проблема корупції у судовій владі може бути розглянута у двох аспектах. Перший – це роль судів у подоланні організованої злочинності та корупції, другий – це корупція в самому середовищі суддів. Тому необхідно чітко врегулювати процедуру розгляду судами справ і прийняття рішень, забезпечити порядок їх апеляційного та касаційного оскарження, а також визначити нормативні межі правомірної й етичної поведінки судді, зробити корупційні діяння справою вкрай невигідною і ризикованою.

Удосконалення вітчизняного законодавства, поліпшення його якості та ефективності можливе за умов стабільного взаємного діалогу парламенту, Президента й інших складових політичної системи на основі науково обґрунтованої та нормативно закріпленої концепції розвитку законодавства, програм науково-технічного, соціально-економічного, національно-культурного розвитку держави з урахуванням досвіду розв'язання проблем законотворчого процесу.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.96 р. // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Процюк І. В. Поділ державної влади в умовах різних форм державного правління: монографія / І. В. Процюк. – Х.: Право, 2012. – 454 с.

3. Конституція України. Науково-практичний коментар / Редкол.: В. Я. Тацій (голова редкол.), О. В. Петришин (відп. секретар), Ю. Г. Барабаш та ін.: Нац. акад. наук України. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Х.: Право, 2011. – 696 с.

4. Алфьоров С. М., Ващенко С. В., Долгополова М. М., Купін А. П. Адміністративне право. Загальна частина. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

Горбаченко О.В.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Баликін І.І., асистент кафедри теорії та історії держави та права
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Козацьке звичаєве право

Розглядається козацьке звичаєве право та виділяються його основні характеристики.

Серед джерел права на українських землях помітне місце належало нормам звичаєвого права. Вони виникали та формувалися в процесі еволюції господарсько-побутових відносин та спиралися на загальноприйняті «давні» норми поведінки, що були вироблені за різних обставин.

Козацьке звичаєве право представляє собою систему звичаєвих норм, переважна більшість яких сформувалась на Запорозькій Січі, де в основі були засади колективізму, побратимства і взаємодопомоги, на їх основі базувалась структура й діяльність військово-адміністративних і судових органів, регулювались питання земельних, майнових та особистих відносин. Найдовше і в найбільш традиційних формах звичаї на Запоріжжі проіснували там, де населення дотримувалося «старейших обичаев». Особливістю козацького права було утвердження свободи від феодальних повинностей та податків.

Характерними рисами звичаєвого права були: корпоративність, переважання публічного права, усна форма вираження, відсутність поділу на галузі, консерватизм, обрядовість, досить суворі (переважно тілесні) покарання, широке застосування смертної кари тощо. Цілком очевидно, що основою формування козацького права стало звичаєве право, пристосоване до умов життя січового лицарства. Оскільки запорожці були насамперед воїнами, норми військового права проявлялись у формі звичаїв – проведення козацької ради, прийняття до товариства нових осіб, організація військових походів. Так, наприклад, новому козакові, що вступав до війська, на зібранні інших козаків – майбутніх товаришів – курінний отаман відводив місце у 3 аршини завдовжки і 2 завширшки, пояснюючи: «Ось тобі й домовина, а як умреш, то зробимо ще коротшу».

Запорожці не мали ніяких письмових законів; військові суди вирішували справи, керуючись здоровим глуздом і давніми звичаями, про, що і зазначає А. Скальковський, у важких випадках судді радилися з кошовим та з іншими старшинами [1, с.243]. Козацьке право визначається не лише як звичаєве, а й національне. Воно майже не зазнало впливу ні польського, ні російського, ні татарського прав. Козацькому праву притаманна обрядовість. Це спостерігається в організації військових походів, обранні на посаду, у побуті козаків тощо.

За змістом норми звичаєвого права Запорозької Січі поділялося на публічне і приватне.

Публічне право козаків – це певний військовий статут, що регулював найважливіші суспільні відносини запорозької громади, а саме: військово-адміністративний устрій (порядок виборів, функціонування органів влади та управління), військові справи, порядок володіння й користування землею, угіддями, спільним нерухомим і рухомим майном, порядок судочинства, встановлював відповідальність за злочини тощо.

Приватне право регулювало відносини цивільно-правового характеру: право власності на особисте рухоме і нерухоме майно, різноманітні угоди, відповідальність за спричинення шкоди тощо.

У звичаєвому праві запорожців не існувало різниці між кримінальним і цивільним пра-

вопорушенням. Під поняттям злочину ними розумілася шкода, заподіяна життю, здоров'ю, майну, честі всьому запорізькому товариству.

Покарання у козаків були досить суворі. Це було зумовлено військовим устроєм життя запорожців. Дослідник козацтва Д.І. Яворницький зазначав, що незважаючи на суворість, а інколи й нещадність норм звичаєвого права козаків, у ньому була і «велика чесність» [2, с.150].

Покарання в Запорозькій Січі були публічними. Інтереси самої общини переважали над особистими інтересами. Це випливало і з усвідомлення її членами того, що твердість і цілісність общини прямо залежать від обмеження особи с того свавілля й егоїстичних поглядів кожного. Саме тому, визначаючи вид покарання, в першу чергу звертали увагу на цінність порушеного права і спричинену шкоду.

Козацьке право визнавали зарубіжні держави, а козаки всіляко захищали його, побоюючись, що писане право може обмежити козацькі вільності [3, с.507].

Список використаних джерел:

1. Скальковский А.О.-Історія Нової Січі або останнього коша запорізького – «Січ», Дніпропетровськ, 1994 р. – С. 243.

2. Яворницький Д.І. – Історія запорізьких козаків: 3 т. – «Світ», Львів, 1990 р. – С. 150.

3. Ярошинський О.Б. – Історія України – «Махаон-Україна», Київ – 2008 р. – С. 507.

Карапетян О.Р.
заступник директора Культурного центру з технічних питань

Застосування ювенальної юстиції в Україні

Поняття «ювенальна юстиція» походить від латинського «juvenalis» юнацький та «justitia» правосуддя. Ювенальна юстиція включає в себе профілактику підліткової злочинності та соціально-психологічну реабілітацію неповнолітніх, які вчинили злочин (у тому числі засуджених, які відбувають покарання в місцях позбавлення волі), так і неповнолітніх жертв злочинів.

Ювенальна юстиція направлена на роботу із двома категоріями дітей – це діти-правопорушники та діти, які опинились у складній життєвій ситуації (сироти, позбавлені батьківського піклування, безпритульні, свідки та жертви злочинів тощо).

У проекті Концепції розвитку ювенальної юстиції, яка була розроблена у 2005 р. робочою групою у складі представників Верховного Суду України, Міністерства юстиції України, Генеральної прокуратури України та низки громадських організацій, були виділені наступні принципи ювенальної юстиції:

1) орієнтованість переважно на відновну, примирну, охоронну, а також реабілітаційну функції (а не карне переслідування та покарання);

2) соціальна насиченість;

3) індивідуалізація судового процесу.

Одним із основних принципів Концепції є положення, відповідно до якого реформування системи правосуддя України має здійснюватися в напрямі зміни способу реагування на правопорушення неповнолітніх від карального до відновлювального, реабілітаційного, охоронного. У цьому полягає принципова відмінність ювенального правосуддя від сучасного «дорослого» правосуддя. Реалізація Концепції в Україні повинна була відбуватися протягом 2009–2014 рр. Тобто, Ювенальна юстиція ставить завдання переходу від карального до виховного, відновного правосуддя щодо дитини. Це означає, що за крадіжку цінної речі 14-річний підліток не буде ув'язненим на 4-6 років і навіть не отримає умовного терміну, а по відношенню до нього буде застосована система виховних, відновних методик.

У світовій практиці встановлено, що суддя, який засудив дорослого злочинця, не може судити неповнолітнього. Проте в Україні, відповідно до норм Кримінально-процесуального кодексу України, Кодексу України про адміністративні правопорушення один і той же самий суддя розглядає справи і дітей, і дорослих.

Можливість створення в Україні ювенальної юстиції викликала багато суперечок. До словосполучення «ювенальна юстиція» після входження його у вжиток після 2009 р. люди ставились із застереженням. Відтак, у Кримінально-процесуальному кодексі, в якому затверджені головні механізми ювенальної юстиції, замість цього словосполучення вживається «кримінальна юстиція щодо неповнолітніх.»

Принципи та функції ювенальної юстиції:

1. Охоронна.

Забезпечення судового захисту неповнолітнього як потерпілого, підсудного, засудженого тощо шляхом закриття справи про злочин неповнолітнього або про посягання на злочин, зменшення розміру покарання у зв'язку з неповноліттям відповідно до Кримінального кодексу України; надання переваги виховному впливу перед примусовими заходами тощо; цей принцип пов'язаний із відновною та примирною функціями;

2. Відновна та примирна.

Ювенальна юстиція має базуватися на відновному принципі. У цьому її істотна відмінність від сучасного «дорослого» правосуддя. Правосуддя у справах неповнолітніх має бути не каральним, а передовсім таким, що відновлює порушені права та свободи жертви злочину або потерпілого від правопорушення, сприяє усвідомленню правопорушником необхідності відповідати за свої вчинки і здійсненню заходів для відшкодування завданої шкоди. Залагодження конфліктів та вирішення ситуацій, пов'язаних з правопорушеннями, відбувається шляхом досягнення порозуміння між сторонами судового процесу із залученням їх соціального оточення та представників місцевих громад;

3. Реабілітаційна.

Реабілітація стосується і дитини, яка потерпіла від жорстокого поводження або недбалого піклування, і неповнолітнього правопорушника, який має бути ресоціалізований. Для цього ювенальний суд має стати координатором програм і проектів, а також центральною інституцією серед низки державних та недержавних, які працюють з дітьми.

Ювенальна юстиція має бути своєрідним полем співпраці держави та інститутів громадянського суспільства з метою забезпечення кращого та безпечного майбутнього українських дітей. Сенс такої юстиції — в підпорядкуванні судочинства вирішенню завдань соціалізації молодих людей та виховання їх як майбутніх законослухняних членів суспільства.

Кулініч К.С.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Ліненко М.О., к.ю.н., доцент, заступник завідувача кафедри теорії та історії держави і права
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Характеристика української сучасної держави

Нині всі колишні соціалістичні країни (Україна не є винятком) переживають перехідний період. Нагадаємо, що йдеться про перехід від авторитарно-тоталітарного суспільного устрою до демократичної правової держави, а в майбутньому – до громадянського суспільства. Перехідний період буде значно тривалішим, ніж передбачалось: не п'ять, а десять-п'ятнадцять років. При цьому слід мати на увазі, що перехід відбуватиметься поетапно. Перший етап – фундаментальна зміна усталених політичних і економічних структур. Другий – розвиток і закріплення демократичних процесів, зміцнення економічних інститутів, стабілізація виробництва. І нарешті, третій етап – політична консолідація як неодмінна умова економічного піднесення.

Особливості нинішнього етапу перехідного періоду полягають в тому, що Україна завершила початковий етап перехідного періоду – проголошення незалежності та набуття атрибутів держави і перейшла до етапу розвитку демократичних процесів, політичного та економічного облаштування.

Досліджуючи державотворчий процес, слід мати на увазі радикальний характер змін, які відбуваються в сучасній Україні. Перехід від командної економіки до ринкового господарства, від авторитарно-тоталітарної системи до демократичної правової соціальної держави зумовлює необхідність відповідної політичної культури населення, формування масового менталітету, адекватного ринковій економіці і плюралістичній демократії. І якщо європейська політологічна думка орієнтує громадян на дотримання своїх зобов'язань і виявлення поваги до держави та її законів, а американська політологія на перший план висуває інтереси особи, її вміння вирішувати свої власні проблеми в цивілізованому співробітництві зі співвітчизниками, то в Україні на перехідному етапі її розвитку слід враховувати як запити окремої особи, так і інтереси держави.

У політичній трансформації суспільства важлива роль належить національній ідеї. Звертаючись до питання про національну ідею, слід виходити з того, що ця ідея має сприйматися більшістю населення України.

Полеміка, що розгорнулася навколо національної ідеї, засвідчує не тільки її актуальність, а й складність. Національна ідея – це не лише етнічна, а й державно-політична категорія. її основна функція – консолідувати весь народ України на будівництво нового суспільного устрою незалежної держави. Для цього потрібна політична нація, яка в Україні складається з українців, росіян, білорусів, румунів, угорців, євреїв, кримських татар та інших етнічних груп. Українці як корінне населення (титульна нація) дали назву країні, українська мова є державною. Політична нація повинна і може скластися лише на загально цивілізованих принципах громадянського суспільства. І лише їй під силу вивести з кризи національну економіку, науку, освіту, культуру, піднести на рівень державної українську мову, сприяти розвитку мов інших етнічних груп, позбутися відчуття меншовартості, уявлення про підневільний, страдженний народ, яке дедалі нас супроводжує.

Справа ця не проста. Щоб оволодіти такою ідеєю, необхідно створити наукові школи,

з'єднати їх з комп'ютерними технологіями, які б системніше поширювали її консолідуючий зміст, впливали на засоби масової інформації для ефективного формування у свідомості громадян почуття цілісності, соборності, єдності з суспільством, народом.

Зрозуміло, що на це підуть роки. Але вже сьогодні слід розв'язувати життєві, реальні проблеми і мати ідею, яка б сприяла поліпшенню життя співвітчизників. Такою могла б бути ідея викорінення бідності. У майбутньому, коли подолаємо бідність, національною ідеєю могла б стати ідея соціального партнерства, яка забезпечує поступове зняття відчуження в суспільстві, визначає рівновагу між демократичними інститутами і соціальною владою, плануванням і ринком, різноманітними формами власності, економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Про продуктивність ідеї соціального партнерства свідчить і досвід західноєвропейських країн, де цей демократичний інститут функціонує багато років. Соціальна злагода й економічна стабільність не можливі без ефективно налагодженої взаємодії тих, хто дає роботу, і тих, хто отримує її, профспілок і владних структур та їхніх спільних зусиль, спрямованих на визначення і здійснення економічної політики, яка б забезпечила поєднання індивідуальних, колективних і суспільних інтересів громадян.

1. Держава – це найвища форма організації суспільства, що об'єднує людей, які населяють певну територію і підлягають єдиній верховній владі.

Існує три основні складові державної організації:

1) територія,

2) населення,

3) влада.

Ці складники є неодмінними при виникненні й існуванні державної організації суспільства. Сучасна держава базується на визнанні принципу правової рівності всіх громадян, незалежно від їхнього походження, майнового стану, роду та характеру занять та інших обставин. По суті, у сучасній державі правовий статус особи визначається нею самою, залежно від того, чим вона займається, її інтелектуальних та інших здібностей. Існування різних соціальних груп у суспільстві визначається розвитком суспільства, а не якимись правовими приписами. Перехід з однієї соціальної групи в іншу не має жодних правових обмежень, хоча може бути утрудненим або й неможливим в силу інших обставин. Приналежність особи до певної соціальної групи не впливає на її правову рівність з іншими людьми. У сучасній державі людина, її права і свободи є пріоритетними соціальними цінностями. Напрямок розвитку сучасної держави – це все більш повне і все стороннє закріплення і забезпечення прав і свобод людини. Основною, визначальною характеристикою сучасної держави все ж таки залишається рівність всіх перед законом, обмеження державної влади правами та свободами людини. Функціями держави є управління суспільними процесами, забезпечення безпеки особи і нації, цілісності і безпеки суспільства, здійснення керівництва ним, а також управління загальносуспільними справами. В державі влада єдина.

Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава. Правова держава – це така держава, в якій функціонує режим конституційного правління, існує розвинута і несуперечлива правова система й ефективна судова влада, забезпечено реальний розподіл влад з їхньою ефективною взаємодією та взаємоконтролем, з розвинутим контролем з боку суспільства державної влади. Україна є унітарною державою. Україна є республікою. Державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову. Органи законодавчої, виконавчої та судової влади здійснюють свої повноваження у встановлених Конституцією межах і відповідно до законів України. Згідно з конституційним законодавством, єдиним органом законодавчої влади в Україні є парламент – Верховна Рада України. Вона правомочна розглядати будь-яке питання, яке не входить до компетенції виконавчої чи судової влади, а також не є таким, що може вирішуватися виключно всеукраїнським референдумом. Верховна Рада складається з 450 депутатів. Президент України є главою держави і виступає від її імені. Президент України є гарантом державного суверенітету, територіальної цілісності

України, додержання Конституції України, прав і свобод людини і громадянина. Кабінет Міністрів України є вищим органом у системі органів виконавчої влади, відповідальний перед Президентом України та підконтрольний і підзвітний Верховній Раді України у межах, передбачених Конституцією. Органами державної виконавчої влади в областях і районах є, відповідно, обласні і районні адміністрації. Судову владу в Україні здійснюють виключно суди.

Прокуратура України є органом державного обвинувачення, здійснення загального нагляду та нагляду за виконанням покарань у місцях позбавлення волі.

Висновок. Отже, Україна – суверенна і незалежна держава. Держава здатна виражати волю своїх громадян, у повному обсязі гарантувати їхні права і свободи лише тоді, коли вона є суверенною. Суверенітет як необхідний атрибут державної влади виступає якісною рисою держави і становить важливу засаду конституційного ладу України.

Список використаних джерел:

1. М. В. Баглай, Б.Н. Габричидзе. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов. – ИНФРА-М, 1996.

2. Ю. Н. Тодыка. Основи конституционного строя Украины. Учебное пособие. – Харьков: “Факт”, 1999. – 320 с.

3. А. П. Заєць. Правова держава в контексті новітнього українського досвіду. – К.: Парламентське видво, 1999. – 248 с.

4. О. В. Скрипнюк. Соціальна, правова держава в Україні: проблеми теорії та практики. До 10-річчя незалежності України. Монографія. – К.: Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАМ України, 2000. – 600 с.

5. Б. Футей. Становлення правової держави: Україна 1991-2001 рр. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 288 с.

6. В. Шаповал. “Соціалізація” як особливість сучасного конституційного регулювання // Вісник Конституційного Суду України. 2004. – № 3. – С. 28-48.

7. П. Стецюк. Конституційно-правові засади побудови (організації) України як національної держави // Народознавчі зошити. Двомісячник. 2002. Зошит 5-6 (47-48). Вересень -грудень. – С. 425-428.

8. М. В. Баглай, В. А. Туманов. Малая знциклопедия конституционного права. – М.: Издательство БЕК, 1998. – 519 с.

9. Государственное право Германии. Сокращенньїй перевод с немецкого семитомного издания. Том 1. – М.: Институт государства й права РАН, 1994. – 310 с.

10. Мала енциклопедія етнодержавознавства /НАН України. Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького; Редкол.: Ю. І. Римаренко (відп. ред.) та ін. – К.: Довіра: Генеза, 1996. – 942 с.

11. Основи етнодержавознавства. Підручник/ За ред. Ю. І. Римаренка. – К.: Либідь, 1997. – 656 с.

Пижов О.М.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Коваленко О.І., к.ю.н., доцент, заступник завідувача кафедри державно-правових дисциплін ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості сучасного стану формування Верховної Ради України, як вищого органу законодавчої влади в країні в 2014 році

В тезах розкривається та порівнюється специфіка мажоритарної та пропорційної виборчої системи при формуванні складу Верховної Ради України та досліджується системи демократичних парламентів країн Європи та США.

1. Структура поняття пропорційної та мажоритарної виборчої системи:

Пропорційна система – визначення результатів виборів, при якій депутатські мандати розподіляються між партіями пропорційно кількості поданих за них голосів виборців у багатомандатному окрузі.

Мажоритарна система – порядок визначення результатів голосування, коли обраним вважається той кандидат, який одержав на виборах більшість голосів виборців.

2. Історіографія виборчої системи України:

2.1. **1994 рік** – Перші вибори складу Українського парламенту Ця парламентська гонка була проведена повністю за дво туровою мажоритарною системою і кандидат для обрання його депутатом був зобов'язаний набрати більше 50 % від голосів виборців.

2.2. **1998 рік** – Другими парламентськими змаганнями була використана змішана виборча система, тобто 50 % (225 депутатів) парламенту обиралися за мажоритарною, а інші 50 % (225 депутатів) за пропорційною виборчою системою. Для політичних партій та блоків був встановлений 4 % бар'єр, і лиши долаючи який політичний суб'єкт потрапляв до складу парламенту. В той же час депутати, які були обрані за мажоритарною виборчою системою обиралися за принципом відносної більшості.

2.3. **2002 рік** – Вибори проходили згідно вимог 1998 року.

2.4. **2006 рік** – 100 % пропорційна виборча система, із встановленим бар'єром в 3 %.

2.5. **2007 рік** – позачергові парламентські вибори, з вимогами виборчої системи 2006 року.

2.6. **2012 рік** – Верховна Рада України обиралась за змішаною виборчою системою, тобто 50 % (225 депутатів) парламенту – за мажоритарною, а інші 50 % (225 депутатів) за пропорційною, проте був підвищений бар'єр до 5 % і політичним блокам заборонили участь у виборах.

2.7. **2014 рік** – у жовтні відбуваються позачергові парламентські вибори за виборчою системою 2012 року.

3. Міжнародний досвід формування парламенту:

3.1. Сучасна практика демократичного парламентаризму в країнах Європи знайшла себе в формах двопалатної системи парламенту (бікамералізм). Двопалатність як основна тенденція, чи основна ознака структури сучасних парламентів, у світі та в Європі зокрема, не є домінуючою. А тому однопалатність не слід розглядати як своєрідне відхилення від загального правила. У цьому сенсі варто вести мову про фактор політико-правової доцільності, який врахо-

вується при визначенні моделі організації парламентів, а також про вплив політико-правових традицій у тій чи іншій державі [3, с. 73-75].

У переважній більшості випадків парламентську форму необхідно пов'язувати з формою державного устрою. У цьому питанні, як правило, працює така формула: федеративній державі відповідає двопалатна форма парламенту, а унітарній – однопалатна.

Для переважної більшості федеративних країн двопалатна система парламенту вважається майже обов'язковою ознакою. Такий зв'язок федеративного устрою з двопалатними парламентами пояснюється тим, що ідея розподілу парламенту на дві палати багато в чому була зумовлена намаганням поєднати в одному представницькому органі загальнонаціональні інтереси та інтереси суб'єктів федерації, чи забезпечити, як правило, характерну для федерацій подвійну участь народного представництва.

Але вивчаючи практику застосування двопалатної системи парламенту в унітарних державах. Так, доволі не мало держав, які на конституційному рівні визнано унітарними, вже довгий час мають двопалатні системи парламенту. Наприклад: Велика Британія, Польща, Норвегія, Франція, Іспанія, Італія та ін [4, с. 48-51].

3.2. Також необхідно зазначити про двопартійну парламентську систему в країнах розвиненої демократії, яка характеризується тим, що за наявність декількох різних партій лише дві найпотужніші із них реально претендують на політичну владу, які поперемінно внаслідок виборів змінюють одна одну. Тобто одна з цих партій, яка здобула перемогу на виборах, виступає в ролі влади, інша – опозиції. Час від часу вони міняються місцями. Безумовно, кожна з них має свій погляд на суспільний розвиток і хоче мати якомога більше місць у вищих органах держави. Подібна система з одного боку дозволяє забезпечити відносну стабільність влади, оскільки створюється однопартійний уряд, який у своїх діях не обмежений коаліційними угодами, а з іншого – ускладнює можливість приходу до влади третьої політичної сили. Класичними двопартійними системами вважаються партійна система США, у політичному житті яких визначальну роль вже понад 100 років відіграють Демократична і Республіканська партії, та система Великобританії, у політичному житті якої переважають Лейбористська і Консервативна партії.

Висновки. 1. Проаналізувавши виборчі системи, що мали місце в історії Українського парламентаризму та державотворення автор схиляється до думки, що в Українському суспільстві має переважати абсолютно мажоритарна виборча система. Під час мажоритарної виборчої системи виборець наділяє владними повноваженнями конкретну особу, яка потім несе персональну відповідальність перед виборцем свого мажоритарного округу, шляхом підтримки, або відповідно не підтримки на наступних парламентських виборах.

2. Щодо застосування міжнародного досвіду, автор схиляється до думки, що впровадження двопалатної та двопартійної системи в Україні є доволі дискусійним питанням, яке підлягає подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Закон України «Про вибори народних депутатів України» // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 10-11. – Ст. 73.

3. Француз А. Й. Конституційно-правові основи демократичного розвитку політичної системи сучасної України: концептуальний та нормативний аналіз / А. Й. Француз. – К.: Логос, 2005. –515 с.

4. Конончук С. Г. Практика бікамералізму в унітарних державах: порівняльний аналіз / С. Г. Конончук [и др.]; Український незалежний центр політичних досліджень. – К.: Агентство «Україна», 2008. – 112 с.

Проців Н.І.
студент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Перспективи реалізаії міжнародних стандартів незалежності суддів в Україні

Тези розкривають актуальність проблеми незалежності суддів і судової влади, визначають перспективні напрямки запровадження міжнародних стандартів незалежності суддів в Україні. проблеми реформування судової система зараз виникають все частіше, а кроки, які робляться для їх вирішення, на жаль, здебільшого суперечливі, непослідовні та невиважені, розуміння міжнародних стандартів ісуддями, і законотворцями залишаються досить розмитим.

Сучасна Україна переживає активну фазу модернізації всіх складових процесу державотворення, структурні зміни, люстрацію, прийняття ряду нормативно-правових актів щодо відновлення довіри судової влади, гармонізації з міжнародним законодавством. В сучасних умовах актуальності набуває проблем застосування основнихміжнародних стандартів незалежності суддів, а також перспективи їх розвитку в нашій державі.

Незалежність суддів при здійсненні правосуддя – це не примха самих суддів, а, насамперед, гарантія забезпечення верховенства права, прав громадян, юридичних осіб, суспільства і держави в цілому.На міжнародному рівні питання забезпечення права на справедливий судовий розгляд незалежним і безстороннім судом було вперше поставлене у Загальній декларації прав людини 1948 р. Згодом це право було закріплене та розвинуте в таких міжнародних договорах, як Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод 1950 р., Міжнародний пакт про громадянські і політичні права 1966 р., Монреальська універсальна декларація про незалежність правосуддя 1983 р., Основні принципі незалежності судових органів 1985 р., Європейська хартія про закон "Про статус суддів" 1998 р., Загальна (універсальна) хартія суддів 1990 р., статутах та інших установчих актах міжнародних судових органів[1, с.9].

Незалежність судової влади (яка реалізується в т.ч. в незалежності суддів) є не самоціллю, а необхідною умовою реалізації права людини на справедливість правосуддя, принципу верховенства права. Метою забезпечення незалежності судової влади є гарантування кожній особі основоположного права на розгляд справи справедливим судом лише на законній підставі та без будь-якого стороннього впливу. Незалежність суддів гарантується незалежністю судової влади загалом. Це є основним принципом верховенства права (Рекомендація CM/REC (2010) 12, п.3-418). Розрізняють зовнішню і внутрішню незалежність судів і суддів. Зовнішня незалежність означає незалежність судової влади від впливу (тиску) законодавчої та/або виконавчої гілок влади. Внутрішня – незалежністьсудів і суддів від органів судової влади. Незалежність судової влади та її гарантії закріплюються в національних законодавствах і реалізуються, насамперед, через належне забезпечення судової влади та її носіїв ресурсами (в т.ч. фінансовими) та встановлення законом особливих процедур добору, призначення і просування суддів, а також – їх належного соціального забезпечення та захисту[2].

Реалізація принципу незалежності міжнародних судових органів здійснюється шляхом обрання суддів на засадах компетентності, неупередженості та незалежності. Спосіб обрання суддів гарантує обрання найбільш кваліфікованого кандидата на посаду. Такий спосіб має захищати від будь-якого впливу та забезпечувати призначення компетентних, незалежних та неупереджених осіб. У процесі обрання суддів не повинно бути жодної дискримінації за ознаками раси, кольору, статі, мови, релігії, політичних чи інших поглядів, національного або соці-

ального походження, майнового стану, місця народження або статусу, за винятком вимог щодо громадянства, що не можуть вважатися дискримінацією. Особи, відібрані для судових посад, повинні мати високі моральні якості і здібності, а також відповідну підбору і кваліфікацію в галузі права. Будь-який метод підбирання суддів мусить гарантувати від призначення суддів за неправомірними мотивами. При підборі суддів не повинно бути дискримінації щодо даної особи за ознаками раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних та інших переконань, національного чи соціального походження, майнового стану та ін.; однак вимога про те, щоб кандидат на юридичну посаду був громадянином відповідної країни, не повинна розглядатися як дискримінаційна.

Відповідно до Загальної декларації прав людини члени судових органів, як і інші громадяни, користуються свободою слова, віровизнання, асоціацій та зборів; однак, керуючись такими правами, судді повинні поводитись завжди таким чином, щоб забезпечити повагу до своєї посади і зберегти неупередженість і незалежність судових органів [3].

Судді володіють свободою організовувати асоціації суддів чи інші організації та вступати до них для оборони своїх інтересів, удосконалення професійної підготовки і збереження своєї судової незалежності. Прикладом міжнародних органів самоврядування суддів є Міжнародна асоціація суддів.Реалізація принципу незалежності також здійснюється шляхом особливого порядку притягнення до відповідальності. Рішення про дисциплінарне покарання, усунення від посади чи звільнення повинні бути предметом незалежної перевірки.

Іншою особливістю є професійна таємниця та імунітет суддів. Відповідно до Основних принципів незалежності судді зобов'язані зберігати професійну таємницю щодо своєї роботи та конфіденційної інформації, отриманої в ході виконання ними своїх обов'язків, за винятком відкритих судових розглядів, і їх не можна примушувати давати свідчення з таких питань [4].

В Україні де-юре створені умови реалізації засад незалежності суддів і судових органів в цілому. До них відносяться:

формування принципів неупередженості і підкорення суддів і судів під час відправлення правосуддя тільки закону (частина перша статті 129 Конституції);

створення гарантій неупередженості, у тому числі формування законодавчо визнаної заборони втручання органів державної влади, їх посадових і службових осіб та інших владних інституцій у сфері здійснення правосуддя (частина друга статті 126 Конституції України);

формування відповідних правових інститутів відповідальності за втручання у здійснення правосуддя.

Принцип незалежності судової влади (судовик органів) може бути реалізований тільки через носіїв судової влади – суддів. Як і Основні принципи статусу судової влади, принципи статусу суддів, випливають з уяви про природно справедливе правосуддя, що визначається в міжнародних документах. Зокрема, в п. 1.1. Європейської Хартії статусу суддів зазначено, що статус суддів передбачає забезпечення незалежності та неупередженості при здійснені правосуддя яких будь-яка людина законно очікує від судових органів і від кожного судді, якому довірено захист її прав і свобод. Він (статус) виключає будь-які способи і процедури, які можуть викликати сумнів щодо компетентності, незалежності і неупередженості[5].

Незалежність судді в інстуціональному сенсі в Україні визнається в правовому полі. Проте реалії цієї сутності далекі від реального забезпечення.

Отже, основна проблема полягає не лише в закріпленні основних стандартів незалежності суддів в Україні, але в запровадженні дієвих механізмі їх реалізації. Особливо варто звернути увагу на порядок контролю за діяльністю суддів, можливість притягнення до відповідальності у випадку порушення незалежності суддів, адже це складний процес, щопотребує доказування. Фактично, порушення мусить бути явним, потрібно виявити безпосередній посягання на незалежність суддів. Тому питання незалежності суддів часто носять політичній відтінок. Якщо провідники держави, політична еліта буде зацікавлена у гарантуванні цих стандартів, то і проблема буде вичерпана.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти незалежності суддів: Збірка документів. – К.: Поліграф-Експрес, 2008. – 184 с.

2. Суд і система державної влади: міжнародні норми і стандарти журнал «Національна безпека і оборона», №2-3, 2013 [Електронний ресурс].- Режим доступу :[http://www.razumkov.org.ua/upload/1382095441_file.pdf].

3. Загальна декларація прав людини прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 року [Електронний ресурс].- Режим доступу :[http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_015].

4. Основні принципи незалежності судових органів, схвалені резолюціями 40/32 та 40/146 Генеральної Асамблеї від 29 листопада та 13 грудня 1985 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_201].

5. Європейська хартія про закон «Про статус суддів» від 10.07.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_236].

Рибак І.В.
старший викладач кафедри суспільних наук
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Полтавцева К.О.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
Коледж економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Історичні витоки сучасної суспільно-політичної кризи в Україні: спроби аналізу

Актуалізовано необхідність визначення історичних витоків сучасної суспільно-політичної кризи в Україні з метою її неупередженого наукового аналізу та пошуку оптимальних шляхів подолання.

Вперше за весь період незалежності Україна має перегорнути сторінку кровопролитного громадянського протистояння та війни на своїй території. На жаль, станом на сьогодні конфлікт не вичерпано ні зміною корумпованої влади та проголошенням повної люстрації чиновництва, ні проведенням політичних виборів та початком реальної євроінтеграції. Адже суспільне знецінення українського громадянства на території Криму, спалах антиурядових дій з сепаратистськими гаслами з боку частини населення Сходу України, переконливо свідчать, як мінімум, про незавершеність процесів демократизації та національно-державного будівництва в Україні.

Безперечно, наразі головне завдання для українського суспільства – це консолідація через взаємопрощення, а також спільний пошук мирних шляхів виходу з сучасної суспільно-політичної, ціннісної та ідейної кризи, яка склалась. Першим кроком на цьому шляху має стати неупереджена, науково-обґрунтована оцінка причин розколу серед громадян, частина з яких навіть взяла в руки зброю проти України в ім'я т.зв. «ДНР», «ЛНР», «Новоросії» тощо. При цьому посилання лише на зовнішньополітичні фактори такої ситуації недостатньо. Наукове ж її обґрунтування, на наш погляд, має починатись з глибокого аналізу історичних витоків, наявних в сучасному українському суспільстві ціннісних та ідейних розбіжностей як ключових факторів розгортання громадянського протистояння в Україні.

Фундаментальне значення в розумінні сутності проблеми даної розвідки мають праці сучасних вітчизняних учених, які присвячені аналізові ключових вимірів процесу становлення та розвитку української державності. Це, зокрема праці таких видатних учених, як: В.П. Андрущенко, О.В. Бабкіна, В.П. Горбатенко, О.В Картунов, І.О. Кресіна, І.Ф. Курас, Ю.А. Левенець, О.М. Майборода, М.І. Михальченко, Л.П. Нагорна, Ф.М. Рудич, В.Ф. Солдатенко, Ю.І. Шаповал, Н.М. Яковенко тощо.

Пошук історичних витоків сучасного розколу в українському суспільстві ускладнений тим, що вітчизняна історія, переповнена фактами, подіями, які, на жаль, несуть свій негативний, трагічний резонанс й в сучасну добу існування української держави. Однак, на наш погляд, серед усієї сукупності історично обумовлених причин розгортання в сучасній Україні кризи та конфліктності, суспільних непорозумінь та протистояння, варто виділити ті, які більшою мірою вплинули на формування унікального, багатовимірного історичного обличчя української ідентичності.

Виходячи з вищенаведеного, варто визначити декілька основних ґрунтовних історичних

причин сучасної суспільно-політичної кризи в Україні: по-перше, це історичні особливості геополітичного розташування території України; по-друге, багатовекторна дискримінаційна політика можновладців щодо мешканців її території, етнічних українців на різних етапах історичного часу тощо. Мова йде не лише про соціально-економічне гноблення, політичне безправ'я простого люду розділеної України. Причини сучасної кризової ситуації криються в багаточисленних фактах примусового, штучного нав'язування мовних, релігійних, національних чи інших ідентичностей, всупереч історичній пам'яті, існуючим почуттям та переконанням українців.

Відтак, першою вагомою причиною сучасної конфліктної та кризової ситуації в українському суспільстві, на наш погляд, є геополітичне розташування України. Адже більшу частину своєї історії територія України була штучно розділена, а історичне формування українського народу відбувалось у складі абсолютно різних за історичними, цивілізаційними, культурними, політичними ознаками держав. Водночас варто цілком погодитись із слушним твердженням тих вітчизняних учених, які заперечують істинність аналізу української ситуації крізь призму лише регіональних, ідеологічних чи інших поділів. Вони наголошують на історичному формуванні в суспільному середовищі України двох ідентичностей / ідентичнісних комплексів як-от нео- та анти-колоніального. Носіїв цих ідентичностей, на їх думку, можна знайти по всій території країни [3, с. 225]. При чому дослідники наполягають на неможливості швидкого усунення наявного конфлікту пам'ятей та ідентичностей в Україні, через постійне їх політичне культивування, політизовані «битви за минуле» та відсутність належної толерантної політики пам'яті в країні.

Дійсно, українська Наддніпрянщина значний історичний період знаходилась під російською юрисдикцією. Тому у її мешканців формувався менталітет, близький до російського етносу та лояльний до його національно-культурного, політичного простору. Останній базувався в тому числі й на дискримінації та безправному становищі українського народу, запереченні його національно-культурних та політичних прав. Особливості ж історичного розвитку західноукраїнських земель визначались їх територіальною приналежністю до складу різних держав та домінуванням різних націй.

Під час Першої світової війни український народ через свою приналежність до різних імперій був вимушений фактично воювати між собою. Лютнева революція 1917 року створила реальні можливості об'єднання України в єдину державу, але в силу багатьох причин, тогочасна політична еліта була неспроможною представляти інтереси всіх верств населення. Один із видатних українських діячів тогочасної епохи В.К. Винниченко щиро визнає: «….вся керуюча, партійна українська демократія розійшлася зі своїми масами, що вона була соціально непослідовна, нерішуча, невиразна й не соціалістична» [1, с. 80]. Глибокі непорозуміння та протилежність поглядів на подальшу долю України; постійне залучення зовнішніх сил, суперечливі та непослідовні експерименти у державотворенні привели до нового територіального переділу та ціннісного розколу багатостраждальної України. Зокрема, по завершенню Першої світової війни й до початку Другої світової західноукраїнські землі були включені до складу Польщі, Румунії, Чехословаччини. Це вкрай загострило та радикалізувало національну ідентичність мешканців Західної України.

Нарешті, повоєнна радянізація західноукраїнських територій та юридичне включення їх до УРСР не тільки не привели до гармонізації національних ідентичностей в Україні, а й, навпаки, поглибили почуття певної регіональної окремішності, взаємної настороженності та недовіри між українцями. Такий контекст підсилювався переслідуванням радянським урядом найменших проявів національної свідомості, репресіями проти інакомислення тощо.

Вищеозначені історичні особливості територіального поділу України не могли не спричинити суттєві відмінності в релігійних, мовних чи інших особливостях української ідентичності. Так, Наддніпрянщина сповідувала православ'я. На Заході ж України був поширений вплив католицької та греко-католицької церков. Ворожнеча між цим християнськими конфесіями на

території України мала не лише релігійний, а й геополітичний характер. Крім того, поділ території України зумовив її певні мовні відмінності. Зокрема, на підросійських територіях проводилась активна політика русифікації, а на Західній Україні українська мова зазнавала значного асимілюючого впливу та дискримінації з боку мов панівних націй.

Таким чином, внаслідок довготривалого історичного перебування українських земель в складі різних держав, відбувались глибокі зміни в усвідомленні українцями своєї національної, етнічної, релігійної, мовної ідентичності. Тому, для України вкрай важливим є уникнення та недопущення ситуації штучного провокування конфлікту цих ідентичностей в житті громадян. Це особливо актуально для розуміння суті сучасного конфлікту на Сході України. Відтак, абсолютно погоджуємось із слушним застереженням О.В. Картунова, який підкреслює: на сучасному етапі етнічна ідентичність «…вступила у протиборство з ідентичністю національною, ускладнюючи і гальмуючи процес національно-державного будівництва, породжуючи сепартистські почуття та настрої, створюючи сприятливий грунт для загострення конфліктів та етнічних воєн» [2, с. 28]. Л.П. Нагорна підкреслює: «Небезпека ідентифікаційних криз – у розмиванні смислотворчих критеріїв і внесенні у суспільство бацил конфронтації»[4, с.268]. В унісон цим позиціям досить актуальною є рекомендація інших відомих вітчизняних дослідників у вимірі аналізу впроваджуваної політики пам'яті в Україні: «мінімум емоцій, максимум неупередженості, толерантність – єдино можливий шлях до формування в Україні політичної нації, вільної від різного роду партикуляристських й етноцентристських комплексів» [3, с. 7].

Відтак, усвідомлення та врахування вищеозначених закономірностей історичного буття нашого народу має бути невід'ємним інструментом в поточній політиці сучасної української влади. Адже наявні історичні особливості геополітичного становища України, владних дій стосовно її мешканців й визначають ту різницю в баченні сучасними українцями Заходу чи Сходу не лише свого минулого, а й політичного майбутнього України. Проте багатогранність української ідентичності може стати не лише приводом для політичного культивування розколу України через поглиблення історичних травм та образ, а й підставою для її національно-культурного, духовного піднесення через консолідацію та долучення мешканців всіх регіонів країни до розробки та впровадження нового конструктивного проекту її державного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Винниченко В. Відродження нації: історія української революції. Март 1917 р. – грудень 1919 р. / В.Винниченко. – К.: Дзвін, 1920. – Ч. 2., 1920. – 328 с.

2. Картунов О.В. Західні теорії етнічності, нації та націоналізму: навчальний посібник. / О.В. Картунов. – К.: Університет економіки та права "КРОК", 2007. – 192 с.

3. Культура історичної пам'яті: європейський та український досвід/ [Ю.Шаповал, Л.Нагорна, О.Бойко та ін.]; за загальною редакцією Ю. Шаповала. – Київ: ІПІЕНД, 2013. – 600 с.

4. Нагорна Л.П. Історична пам'ять: теорії, дискурси, рефлексії. / Л.П. Нагорна. – К., ІПІЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України, 2012. – 328 с.

Тихоненко Ю.К.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Баликін І.І., асистент кафедри теорії та історії держави та права

Діяльність ОУН УПА на Київщині (1941-1945 рік)

Розглядається діяльність ОУН УПА на Київщині під час Великої Вітчизняної війни.

Головною метою ОУН на першому етапі німецько-радянської війни було опанування ситуацією на Центральних та Східних українських землях.

Авангардні групи ОУН, які вирушили на Схід, включали найдосвідченіші в організаційному відношенні кадри, які мали завдання одразу після прибуття на місце зв'язуватися з довіреними особами, розбудовувати мережу ОУН. Для кожної групи опрацьовувався маршрут, визначалися проміжні бази та завдання, адреси осіб, з якими вони мали входити в контакт, прибувши на місце. Це були невеликі групи – з 5-8 осіб. На Схід рухалися також окремі члени ОУН самостійно.

Головна мета, що її ставив перед собою Провід ОУН на Наддніпрянщині, – закріпитися в Києві. Основними маршрутами руху до нього були Львів- Броди-Рівне-Житомир та шлях з Галичини через Волинь до Фастова- Василькова. Рух похідних груп відбувався слідом за пересуванням лінії фронту.

Одна з перших похідних груп, яка впритул наблизилася до Києва, базувалася у Василькові. Вона налічувала 8 осіб, однак не всі з них дісталися столиці. Надвечір 19 вересня 1941 р. в обумовленому місці відбулася перша зустріч учасників ОУН в Києві. Учасник тих подій згадує, що ще за два тижні перед вступом німецької армії до Києва в місто було направлено трьох членів ОУН з метою підготувати умови для приходу інших учасників похідних груп. Один із зв'язкових був затриманий і розстріляний НКВД. Іншим двом вдалося пробратися до Києва.

Робота організації йшла, головним чином, в напрямку оволодіння сходом, тобто ознайомлення широких мас міста і села, всіх верств населення з рухом і ідеєю: Української Самостійної Соборної Держави. Слідом за ознайомленням боролися за завоювання і закріплення симпатій до визвольного руху. Очевидно, що перші спроби були спрямовані на організаційне оволодіння територіями. Організація намагалася проникнути в усі галузі життя, організувати та активізувати його в боротьбі за УССД, що частково вдалося. Для ефективної роботи з оволодіння різних верств з їх питомими особливостями робота велася у відповідних секторах, наприклад, молодіжна мережа охоплювала всю молодь, але ділила на групи: студентства, робітників,селян. Усередині молодь ділилася на ряд підсекторів, при цьому приймалося до уваги звання і стать. Цей поділ було викликаний необхідністю економії роботи, інтелектуального рівня і конспірації, щоб велика кількість організованих людей не знали один одного і деконспірували себе, не створювалися великі ланки тому, що ними важко було керувати в цих умовах. Ланки створювалися з 2-3-х чоловік, а в багатьох випадках застосовувався тільки поодинокий підхід.

Робота велася за допомогою живого і друкованого слова. Край мав свій друкований орган «За Самостійну Україну», у ньому містилися статті суспільно-політичного змісту і на актуальні теми. Було випущено багато листівок у зв'язку з ловом людей німцями на каторжні роботи, у зв'язку з німецькою т. з. земельною реформою, листівки зі зверненням до молоді та інші. У краткій формі в листівках інформували населення про справжнє обличчя нового оку-

панта, порівнюючи його з попереднім, червоним більшовизмом. Вказували на єдність цілей обох окупантів, захоплення і експлуатацію України і закликали до боротьби під стягом ОУН, яка бореться з національним і соціальним гнобленням, за Українську Самостійну Соборну Державу. Крім цього в Київський край приходила література з Галичини і Волині, а іноді і безпосередньо, приходили також всі центральні видання ОУН. Для розширення національної свідомості території насичувались і легальною літературою, зазвичай історичного та національного змісту.

Для встановлення співробітництва, керівництва роботою і для звітності території між собою, а також з Києвом, були пов'язані мережею зв'язку. Зв'язок здійснювався за допомогою спеціальних зв'язкових і зв'язкових квартир, через них кур'єри направлялися куди треба. Вся організаційна пошта йшла естафетами зв'язкової мережі.

У роботі на сході повстанці керувались принципом якості членів, а не їх кількістю. У ряди організації залучалися тільки кращі одиниці, які могли поширювати повстанські ідеї, з їх допомогою впливати на широкі маси і тримати їх в сфері свого впливу.

Всі організаційні зустрічі треба було також маскувати, встановлювати алібі. Більшість зустрічей здійснювалися на вулицях, скверах, рідше в приміщеннях. Для конспірації на вулиці користувалися українською мовою східного діалекту, густо переплетеною русизмами.

В 1942 році, коли Київ був під німецькою владою, повстанські рухи спричиняли значні перешкоди окупантам. Розповсюдження агітаційних матеріалів проти нацистів, розкриття правди про так звані «заробітки в Європі» (концентраційні табори), куди німці відправляли молодь – все це підривало авторитет тогочасної окупаційної влади.

Отже, воєнний час, безлад, нестійкість перетинаючих Україну кордонів, перебування народу під німецькою окупацією, створювали сприятливі, як ніколи до цього умови ідейного і організованого закріплення на Сході України, зокрема на Київщині. ОУН зустрілася зі своєрідним середовищем, створеним окупантами на ізольованому роками сході, наприклад: серйозно впроваджена денаціоналізація, космополітизм і русифікація: більшовизм стер національну свідомість мас, відволік від історичних традицій, притупив волю до незалежного життя, паралізував українську ідейність, накидаючи людям російську.

Отже, ОУН існувала не тільки на Західній Україні, але й вела свою активну діяльність на Київщині та на сході.

Практика боротьби ОУН (б), одночасно як проти нацистських, так і радянських окупантів, була для багатьох киян, знесилених репресіями та війною, незрозумілою, і позитивно сприймалася переважно молоддю. Вагомих результатів можна було досягнути лише через роз'яснювальну, пропагандистську роботу в середовищі місцевих мешканців. Власне цим і займалося підпілля ОУН (б) у Києві. В окупованому німецькими військами Києві, поза підпіллям ОУН (б), існували й інші підпільні організації, позаяк значна кількість населення міста дотримувалася антирадянських поглядів. Зважаючи на ці обставини, для простих киян існувала значна вірогідність бути залученими до лав патріотичного підпілля. В основному ряди підпільників поповнювали молодь, службовці та інтелігенція.

Список використаних джерел:

1. Іванченко В. «Квітка у червоному пеклі: життєвий шлях Л.Фої», Торонто – Львів 2009 «Літопис УПА» с.128.

2. Літопис УПА, т. 18 (Нова серія). С. 616-667 (російською). Переклад:А.Плига.

3. Богдан Червак «Історія ОУН» [Електронний ресурс] Режим доступу – http://kmoun.info/pages/view/27.html. – Назва з екрану

4. Н.Тирса «Щоденник» с.24.

Халімовська М.С.
студент Коледжу економіки, права та інформаційних технологій
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Баликін І.І., асистент кафедри теорії та історії держави та права
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Державотворчі процеси в Україні 1991-2001 років

Розглядаються державотворчі процеси в Україні протягом першого десятиліття з моменту проголошення незалежності у 1991 р.

З проголошення незалежності України 24 серпня 1991 року на позачерговому засіданні Верховної Ради УРСР в Україні розпочався перехідний період. На підтримку акта про незалежність України був проведений референдум 1 грудня 1991 року, тоді 90,31% проголосувало за незалежність України.

Першим президентом України 1 грудня 1991 р. став Л.М. Кравчук. На початку січня 1992 р. – ввелася в обіг власна грошова одиниця – купони, які можна було використовувати багато разів. У січні-лютому 1992 р. – затвердилась державна символіки України: Державний герб (малий) – тризуб, Державний прапор – синьо-жовтий, Державний гімн – музика М.М. Вербицького, слова П.П. Чубинського, слова ж були затверджені 6 березня 2003 р.

Після лібералізації цін у січні 1992 р. в Україні здійснюється відверто проінфляційна політика, для якої характерні величезний бюджетний дефіцит, необмежена грошово-кредитна емісія, зростання цін, обвальне падіння реальних доходів значної більшості населення. Уряд практично не намагався вдатися до жорсткої грошово-кредитної політики. Перебування у рублевому просторі, наявність єдиної валюти для колишніх радянських республік до цього не заохочувало [3].

Економічна криза, могла б перерости в національну катастрофу. Так у 1994 році були проведені дострокові вибори й перші вибори депутатів Верховної Ради. В результаті яких перемогу здобув Л.Д. Кучма. 19 липня 1994 р. Л.Д.Кучма склав присягу вірності українському народові і вже офіційно став Президентом України.

Існувала також перешкода на шляху до налагодження цивілізованих взаємовідносин і питань суспільства, тому як не було впливової політичної сили центристського характеру, яка б в умовах нестійкості перехідного періоду виконувала роль об'єднуючого стержня, що акумулює конструктивні ідеї інших партій [4].

В перехідний час існувала також така проблема, як порушення ідеалів, що з часом може призвести до розколу держави. Одним із найбільш дійових способів ідеології мало б бути самоусвідомлення того, що всі нині сущі покоління – родом із радянського суспільства. Лише масова відданість людей новим і притому життєздатним формам діяльності (економічної, політичної тощо), їх готовність вважати втілення в життя цих нових форм зміг би подолати етап перехідного суспільства.

Рішучих кроків з реалізації проголошеного курсу президент на початку правління (у перші 100 днів) не здійснив. Ситуація ж в економіці країни продовжувала погіршуватися. Верховна Рада схвалила 144-трильйонну емісію, яка призвела до вибуху начебто приспаної інфляції, удвічі збільшивши курс долара і понад у два рази ціни. За межею бідності опинилися ще мільйони громадян. Ускладнюються взаємовідносини з Росією і Туркменією з приводу розрахунків за енергоносії. Борг України цим країнам перевищив 1 млрд. дол.

У жовтні 1994 року президент країни починає здійснювати курс на радикальні економічні перетворення. З метою фінансового оздоровлення народного господарства відміняються дотації на виробництво збиткової продукції, відпускаються ціни, а також фіксований курс карбованця до твердих валют. Проголошується необхідність тотальної приватизації, суттєвого скорочення бюджетного дефіциту тощо [3].

Налагодження стосунків з провідними державами світу відкрило Україні шлях до отримання фінансової допомоги. Кредити, які надавалися Європейським банком реконструкції та розвитку, Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, урядами США, ФРН, Італії та інших країн, допомагали Україні зводити кінці з кінцями в платіжному балансі. Без них, зокрема, неможливо було розплатитися з Росією й Туркменістаном за поставку нафти та природного газу. Однак, домагаючись кредитів, уряди «проїдали» ці кошти, витрачаючи їх на поточні проблеми, вирішення ж самих цих проблем відсувалося на невизначене майбутнє [3].

У 1995 році, нарешті, стали помітні економічні і соціально-політичні зміни. Більшість населення усвідомило необхідну потребу переходу до змішаної економіки. Розпочалося встановлення ринкових відносин, сталися зрушення в державній і колективній приватизації власності. Почали створюватись соціальні та правові передумови для духовного, релігійного та ідеологічного фундаменту суспільства.

В Україні з 2 по 16 вересня 1996 р. було проведено грошову реформу «м'якого» типу з деномінацією грошових знаків (зменшенням на п'ять нулів), із зміною назви грошової одиниці. Через обмін грошових купюр (українських карбованців на гривні) замінено раніше діючий масштаб цін. Відповідно було змінено ціни всіх товарів і послуг, розміри тарифів, заробітної плати, пенсій, стипендій, платіжних зобов'язань тощо. У цьому плані грошова реформа в Україні вересня 1996 р. майже аналогічна грошовій реформі в колишньому СРСР 1961 р. Тоді було вилучено з обігу та обміняно без будь-яких обмежень старі грошові знаки на нові у пропорції 10:1 [5].

Протягом майже усіх 10 років незалежності держава знаходилася в стані економічної кризи. За 1990–1999 рр. валовий внутрішній продукт (ВВП) країни скоротився на 59,2%, обсяги промислової продукції – на 48,9%, сільського господарства – на 51,5%. Реальна заробітна плата зменшилася у 3,82 рази, виплати пенсій – у 4 рази. Все це вкрай негативно позначилося на життєвому рівні народу. Україна увійшла до числа країн не лише з високим, а й зростаючим рівнем бідності, що постійно провокувало політичну нестабільність та ідеологічне протистояння різних суспільних сил.

Зрештою, спроби реформувати економіку почали приносити деякі результати. Максимальну ставку прибуткового податку з фізичних осіб вдалося зменшити з 90% у 1994 р. до 40% у 1999 р. Відповідно, податок на прибуток знизився з 45 до 30%, податок на додану вартість – з 28 до 20%. Істотно послабився податковий прес на сільських товаровиробників і підприємства малого бізнесу, зменшилось податкове навантаження на фонд оплати праці. В спеціальних економічних зонах запроваджувався режим пільгового оподаткування [3].

28 червня 1996 року було прийнято першу в українській історії Конституцію незалежної держави України, яка остаточно закріпила правові основи держави, її суверенітет і територіальну цілісність.

Наступні вибори Президента відбулися 31 жовтня 1999 р. У першому ж турі жоден із претендентів, які балотувались не набрав необхідної кількості голосів. У другому турі, що відбувся 14 листопада 1999 р., за Л. Кучму було подано понад 56% голосів виборців, які взяли участь у голосуванні. Президентом України на п'ятирічний термін повторно було обрано Л.Д. Кучму. Громадяни України вперше в українській історії скористалися своїм конституційним правом вносити корективи в організацію державної влади у країні.

16 квітня 2000 р. відбувся Всеукраїнський референдум за народною ініціативою. Понад 80% тих, хто взяв участь у референдумі, висловились за необхідність формування двопалатного парламенту, а також – за зменшення конституційного складу Верховної Ради. Виборці

висловились за те, щоб Президент мав право достроково припиняти повноваження Верховної Ради, якщо остання протягом одного місяця не зможе сформувати постійно діючу парламентську більшість або у разі не затвердження нею протягом трьох місяців підготовленого й поданого в установленому порядку Кабінетом Міністрів проекту Державного бюджету України. Виконання рішень всеукраїнського референдуму за народною ініціативою поставило на порядок денний питання про внесення суттєвих змін до Конституції України та виборчого законодавства [5].

Список використаних джерел:

1. Державотворчі Процеси В Україні У 1991-2001 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://histua.com/knigi/istoriya-ukraini-zaruba-vaskovskij/derzhavotvorchi-procesi-v-ukraini-u-1991-2001. – Назва з екрану.

2. Економіка незалежної України в 90-ті роки XX століття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/books/33701/ . – Назва з екрану.

3. Початок Економічних Реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://histua.com/knigi/konspekt-lekcij-z-istoriya-ukraini/pochatok-ekonomichnix-reform . – Назва з екрану.

4. Кремень В.Г., Табачник Д.В., Ткаченко В.М./ Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду). – К.: «ARC-UKRAINE», 1996. – 793 с.

5. Прийняття Конституції України 1996 року, її передумови й особливості та перспективи конституційної реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.viche.info/journal/3527/. – Назва з екрану.

Ходенко І.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Вихрист С.М., кандидат юридичних наук

Вдосконалення діяльності законодавчої гілки влади в умовах парламентської реформи

Тези присвячено пошуку шляхів і способів вдосконалення законодавчої діяльності Верховної Ради України в умовах парламентської реформи та з урахуванням викликів сьогодення

Конституція України як Основний закон та закони України складають основу правового регулювання суспільних відносин в Україні. Підвищення ефективності законодавчої діяльності Верховної Ради України як єдиного органу законодавчої влади в державі, забезпечення покращення якості законів – особливо відповідальний напрямок парламентської реформи в Україні. Аналіз досвіду роботи Верховної Ради України за часів незалежності свідчить про те, що кількість законів збільшується, значно розширилося коло суспільних відносин, які регулюються безпосередньо законами, а якість законів залишає бажати кращого. Як наслідок, спостерігаємо численні правові колізії, вибіркове застосування законодавства, правову безграмотність посадовців, що тяжіють до визнання примату підзаконних нормативних актів над Конституцією та законами України, правовий нігілізм, що прийняв загрозливих масштабів. Саме тому обрана тема дослідження є вкрай актуальною.

Теоретичну основу дослідження складають праці вітчизняних та зарубіжних фахівців конституційного та парламентського права, таких як: А.Й. Француз, Т.А. Француз-Яковець, В.В. Кравченко, В.Я. Тацій, В.О. Серьогін, В.С. Журавський, Ю.С. Шемшученко, В.М. Шаповал, О.Л. Копиленко, В.О. Зайчук, Ю.М. Тодика, В. Кудрявцев, С. Лурьє, С. Алєксєєв, В.Тихоміров, Р. Бенжерон та ін.

Останнім часом заходи з підвищення ефективності законодавчої діяльності Верховної Ради України здебільшого обмежувалися внесенням змін та доповнень до нормативно-правової бази діяльності парламенту України, насамперед, Закону України «Про Регламент Верховної Ради України» від 10 лютого 2010 року № 1861-VI. Проте, привести до досконалого стану законодавство досить складно, адже існує ряд питань, які потребують негайного вирішення [3, с. 317].

На сьогоднішній день ієрархія чинних нормативних актів фактично не встановлена, також не визначеним залишається вичерпний перелік їх видів для різних нормотворчих органів. Відбувається постійна боротьба між законами та підзаконними нормативними актами, між підзаконними нормативними актами різного рівня, що призводить до неправильного застосування норм у практичній діяльності [4, с. 178].

Істотною перепоною на шляху якісних законопроектів є забюрократизована система міжвідомчого погодження. Первинно націлена на забезпечення якості проектів нормативних актів, вона зазвичай спрацьовує навпаки. Чи дійсно прагненнями до якості пояснюються: «неможливість погодження без зауважень, адже керівництво не зрозуміє» чи «необхідність повторного погодження у зв'язку зі зміною міністра чи його заступника, що раніше підписав погодження»? Наскільки широкими на практиці мають бути повноваження Міністерства юстиції України та Секретаріату Кабінету Міністрів України щодо проектів нормативно-правових актів?

Важливим аспектом упровадження практики правозастосування у правотворчу діяльність є напрацювання чітких напрямів зміни законодавства. Одним із найефективніших шляхів упорядкування законодавства є вироблення концепцій зміни (реформування) кожної галузі (підгалузі) законодавства [5].

У процесі дослідження стану та перспектив розвитку законодавчої діяльності в Україні О. Мурашик пропонує для удосконалення процесу законотворення не тільки поліпшити якість законопроектів, оскільки саме вони є похідним матеріалом, з якого вибудовується кінцевий текст закону, а й якість роботи над проектами законів і насамперед якість їх розгляду у самому парламенті [4, с. 177].

Відповідно до положень Закону України «Про Регламент Верховної Ради України» розгляд і прийняття законопроекту має здійснюватися за процедурою трьох читань [2, ч. 2, ст. 102]. Аналіз практики прийняття законів Верховною Радою України за роки незалежності свідчить, що на жаль, регламентні процедури щодо розгляду законопроектів у третьому читанні парламентом систематично ігноруються. Спостерігається стала тенденція до пошуку спрощених процедур прийняття законів. Відтак постає питання: чи не варто узаконити ці спрощені процедури?

Важливу роль в удосконаленні законодавчої діяльності Верховної Ради мають відігравати парламентські слухання, які можна розглядати як особливу форму залучення громадськості та зовнішніх експертів до обговорення у парламенті окремих питань або законопроектів, що, з одного боку, повинно підвищувати якість законодавчого процесу, а з іншого – сприяти відкритості вищого представницького органу країни.

На основі викладеного та з метою вдосконалення законодавчої функції парламенту пропонуємо звернути увагу на вжиття наступних заходів:

1) спрощення законодавчої процедури з низки напрямів, зокрема, щодо законів у сфері міжнародних відносин України, в тому числі, законодавства, що розробляється на виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;

2) надання права центральним органам виконавчої влади безпосередньо подавати законопроекти до Верховної Ради України;

3) підвищення ефективності діяльності комітетів Верховної Ради України, в тому числі, в розрізі кількості опрацьованих законопроектів та їх якості (можливо слід відвести більше часу для діяльності народних депутатів у комітетах);

4) більш активно залучати науково-дослідні інститути та навчальні заклади до підготовки та опрацювання законопроектів;

5) в межах ініціатив з децентралізації влади розглянути можливість передачі широкого кола питань до сфери регулювання актами органів місцевого самоврядування;

6) чітко визначити та закріпити вичерпний перелік питань, що регулюються виключно законами.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Закон України «Про Регламент Верховної Ради України» від 10 лютого 2010 року // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 14-15, № 16-17. – Ст. 133.

3. Парламентаризм. Реєстр термінів і понять / Ін-т законодавства Верховної Ради України; [авт.-упоряд. О. Л. Копиленко та ін.; за ред. О. Л. Копиленка, чл.-кор. НАН України]. – К.: К.І.С., 2012. – 510 с.

4. Мурашин О. Стан та перспективи розвитку законодавчої діяльності в Україні // Слово національної школи суддів України. – 2013. – № 1 (2). – С. 174-180.

5. Цифра Ю. Реформування законодавчого процесу в Україні? – Так, це можливо [Електронний ресурс] / Ю. Цифра // Віче. – 2010. – № 19. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/2233/

Цьомра В.Ю.
здобувач
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Січевлюк В.А., професор кафедри, кандидат юридичних наук, доцент

Сучасні питання правосуб'єктності юридичних осіб та римське право (історико-правовий аспект)

В тезах висвітлюються основні проблемні питання інституту правосуб'єктності прототипів юридичної особи у класичному римському праві, важливі для сучасної теорії права.

Історія розвитку та сучасного стану інституту юридичної особи безпосередньо пов'язана з еволюцією поняття її правосуб'єктності у правій доктрині, законотворчості та у практиці правозастосування. Традиційно перші уявлення про юридичну особу пов'язуються з римською юриспруденцією і римським правом. Більшість дослідників вказує на римські муніципії, міські громади, на їх правове становище, саме в них вони бачать перший правовий образ юридичної особи [1, с. 313]. Та варто зазначити, що римське право тих часів ще не оперувало такими поняттями, як «юридична особа», «правосуб'єктність», «правоздатність» чи «дієздатність». Римські юристи еволюційним шляхом дійшли висновків, що поряд із фізичною особою, як первинним суб'єктом права, можуть існувати і інші суб'єкти (утворення), які можуть бути наділені правами та нести обов'язки. Причому такі позиції були визначені тогочасними юристами вже під час існування різноманітних правосуб'єктних утворень, які здавна брали участь в майнових відносинах поряд з фізичними особами, були певним чином організовані і володіли певними майновими засобами [2, с. 128-129].

Загальні тенденції розвитку римського права того часу дозволяють говорити про участь тогочасних правосуб'єктних утворень, яких ми умовно далі будемо іменувати юридичними особами, лише у майнових відносинах, що було зумовлено об'єктивно. Адже правовідносини того періоду грунтувались на особистісних стосунках, і тому не потребували довготривалої і надійної співпраці. А це, у свою чергу, і було однією із причин урізаної, галузевої, спеціальної правосуб'єктності тогочасних юридичних осіб. Окрім того, правосуб'єктність різного роду юридичних осіб була різною по змісту та обсягу. Розрізнялися юридичні особи публічного і приватного характеру. Першу групу юридичних осіб складали політичні організації – сама держава, муніципії, громади. Всі ці політичні утворення були наділені правоздатністю як в публічному, так і в приватному праві. Юридичні особи в приватному праві призначалися для здійснення господарських завдань [3, с. 124-125]. Так, обсяг правоздатності муніципій, як юридичних осіб публічного права, з одного боку, і приватних корпорацій, з іншого, не був однаковий. Муніципії здавна були вправі отримувати майно в силу заповідальних відмов або легатів, в той час як колегіям це право було надано лише в II ст. н.е. Право бути призначеними спадкоємцями за заповітом визнавалося за муніципіями вже в класичному праві, приватні ж корпорації навіть і за часів Юстиніана не мали такого права без особливого привілею [2, с. 132-133].

Також особливу увагу слід приділити і складу правосуб'єктності юридичної особи у римському праві. Говорячи сучасною мовою, правоздатність юридичних осіб була спеціальною, оскільки вони могла здійснювати будь-які правові дії, пов'язані лише з ціллю їх заснування. Ці суб'єкти наділялись правоздатністю в основному у галузі майнового права. Дієздатність

юридичної особи розподілялась між її органами відповідно до їх компетенції. Фактично римськими юристами було визнано, що корпорація як юридична особа може вступати в правовідносини з іншими особами при безпосередній участі фізичних осіб, уповноважених на це у встановленому порядку. Закон не виділяв конкретного об'єму прав і обов'язків юридичної особи чи її органів та шляхів їх реалізації, всі ці питання регулювалися внутрішніми документами юридичної особи [5, с. 44-45]. Основним критерієм при цьому була відповідність статутів юридичних осіб вимогам закону. А відповідальність юридичних осіб фактично зводилась до персональної відповідальності її представника. Так, римські юристи підкреслювали, що за делікти представників громади не відповідають, оскільки не можуть діяти зі злим умислом [2, с. 132; 4, с. 48-49, 57].

Малодослідженим залишається питання про момент виникнення правосуб'єктності юридичних осіб, який, фактично, пов'язувався з виникненням самої юридичної особи. Так, в першу половину республіки різні приватні корпорації виникали вільно, без обмежень з боку держави. Але в I ст. до н. е., у зв'язку із загальною політичною і соціальною кризою, держава прагне накласти руку на свободу утворення союзів. Після низки змін при Цезарі та Августі був виданий закон (lex Julia de collegiis), в силу якого приватні корпорації, які створювались за ініціативою не менше як трьох фізичних осіб, за загальним правилом, виникали не інакше, як з дозволу державних органів. Такий дозвіл міг бути загальним, якщо засновувалась типова юридична особа (наприклад, похоронна колегія), або ж спеціальним [2, с. 133; 4, с. 56].

Важливим досягненням римських юристів стало визнання юридичного відокремлення правових статусів корпорації від її засновників. Основоположною ідеєю майнового статусу приватної корпорації, що фактично визначало розмір та специфіку правосуб'єктності юридичної особи, стало відокремлення майнових прав та обов'язків корпорації від її засновників. Юридичне становище корпорації не припинялось, а об'єм правосуб'єктності корпорації не змінювався при виході одного із її членів.

Таким чином, римськими юристами вже в той час було сформовано декілька важливих постулатів щодо розуміння правосуб'єктності юридичної особи як окремого інституту права, важливі і для сучасної правової науки:

1. Правами та обов'язками можуть бути наділені не лише фізичні особи, а й їх об'єднання, які розглядались як окремі суб'єкти права. Особливим видом юридичних осіб того часу була т.з. «лежача» спадщина, де, фактично, права та обов'язки закріплювались не за особою, а за майном;

2. Об'єм прав та обов'язків юридичної особи (правоздатність) залежав від цілі її заснування, виникав з моменту заснування та був відокремлений від правосуб'єктності окремих членів юридичної особи;

3. Реалізація правосуб'єктності юридичної особи (дієздатність) здійснювалась через уповноважених представників в межах, визначених внутрішніми документами;

4. Особливе місце відводилось для поняття деліктоздатності юридичної особи, оскільки довгий час, фактично, відповідальністю юридичної особи зводилась до персональної відповідальності її представників.

Список використаних джерел:

1. Архипов С. И. Субъект права: теоретическое исследование. / И.С. Архипов. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – 469 с.

2. Новицкий И.Б. Римское частное право [Текст]: Учебник. / Под ред. проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. – М.: ИКД «Зерцало-М», 2012. –560 с.

3. Яковлев В.Н. Древнеримское частное право и современное российское гражданское право: ученик. / В.Н. Яковлев; предисл. – С.Д. Бунтов, Н.В. Кузнецова, А.А. Подопригора. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 960 с.

4. Козлова Н.В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории и теории: Учебное пособие. / Н.В. Козлова. – М.: «Статут», 2003. – 318 с.

5. Суворов Н.С. Об юридических лицах по римскому праву / Н.С. Суворов. – М.: «Статут». – 2000. – 299 с.

СЕКЦІЯ 9

Комерціалізація результатів господарської наукової та науково-технічної діяльності

Баран С.О.
кандидат юридичних наук, доцент кафедри державно-правових дисциплін
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Альтернативні шляхи вирішення господарських спорів

У статті аналізуються шляхи вирішення господарських спорів без звернення до органів судової влади. Розглядаються основні альтернативні способи вирішення господарських спорів.

В останні роки в Україні тяжке економічне становище і, нажаль, суб'єкти господарської діяльності змушені звертатися до суду щоб вирішити спірну ситуацію. В зв'язку з цим витрачається велика кількість часу, коштів, нервів на захист своїх прав в суді. Існує більш прогресивний, а саме альтернативний спосіб вирішення господарських спорів, який допоможе зекономити не тільки гроші й час, але й зберегти доброзичливі партнерські стосунки, що є надзвичайно важливим.

Питання, пов'язані з альтернативним вирішенням господарських спорів, досліджували такі науковці: В.М. Баранова, Р.Г. Коваль, С.Ф. Здорожня, С.С. Алексеєва, В.П. Грибанова, Н.С. Кузнецова, Г.В. Єрьоменко, Л.Л. Нескороджена, О.С. Янкова, Н.П. Осіпова та інші видатні вчені та практики.

В даний час проблема ефективного вирішення спору набуває все більшої актуальності у зв'язку з розвитком у ряді країн альтернативних методів врегулювання спорів, таких як медіація (посередництво), консіліація (процедура примирення), а також інших.

Вперше поняття "альтернативне вирішення спорів" почало використовуватись в США для позначення гнучких і неформальних процедур врегулювання спорів.

Під альтернативними формами вирішення правових конфліктів розуміють такі процедури і способи вирішення спорів (конфліктів), які застосовуються поза державної судової системи і всередині неї.

Зазначимо, що термін «альтернативне вирішення спорів» не знайшов свого нормативного відображення в чинному законодавстві України.

Концепція альтернативного вирішення спорів у сучасному розумінні може бути визначена як певна сукупність прийомів та способів вирішення спорів між учасниками господарської діяльності поза межами державної судової системи [1, с. 28].

Використання альтернативних способів вирішення спорів дозволяє сторонам зберегти довірчі відносини і продовжити ділове співробітництво в результаті знайденого компромісу. Судовий спосіб вирішення спору пов'язаний передусім зі складною формальною процедурою, судовими витратами і проблемою виконання судового рішення, що в свою чергу актуалізує альтернативні (позасудові) способи вирішення господарських спорів. Як наголошує Т. Подковенко, досить часто винесення судового рішення не означає дійсного розв'язання конфлікту, а навпаки – провокує його ескалацію [2, с. 31].

До основних альтернативних (позасудових) шляхів вирішення господарських спорів, можна віднести:

- *медіацію (посередництво),* під нею розуміють добровільний і конфіденційний процес розв'язання будь-якого спору, в якому нейтральна третя особа допомагає сторонам досягнути домовленості (згоди) в їх суперечці шляхом переговорів [3, с. 30]. Медіація – це метод вирішення спорів із залученням посередника (медіатора), який допомагає сторонам конфлікту налагодити процес комунікації і проаналізувати конфліктну ситуацію таким чином, щоб вони

самі змогли обрати той варіант рішення, який би задовольняв інтереси і потреби усіх учасників конфлікту. На відміну від формального судового чи арбітражного процесу, під час медіації сторони доходять згоди самі – медіатор не приймає рішення за них [4]. Світовий досвід врегулювання спору шляхом медіації свідчить, що медіація дає позитивний результат як для самих учасників конфлікту, так і для загальної справи збереження довгострокових господарських зв'язків між суб'єктами господарування;

- *третейський суд*, має на меті винесення обов'язкового для сторін спору рішення на підставі відповідної правозастосовної діяльності третейського суду, виступає альтернативною юрисдикційною формою захисту. Суть третейського судочинства зводиться до суду третьої особи, яка обирається самими сторонами, які за своєю добровільною угодою довіряють даному суду розглянути і вирішити конкретний спір, винести рішення та завчасно зобов'язуються підкоритися такому рішенню [5, с. 3]. Третейський розгляд врегульовано законодавчими актами – це Закон України «Про третейські суди» від 11 травня 2004 р. № 1701-IV20 та Закон Україн «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24 лютого 1994 р. № 4002-XII21;

- *переговори* – врегулювання спору безпосередньо сторонами без участі третіх осіб. Сторони починають усвідомлювати необхідність переговорів тоді, коли конфронтація не дає результатів чи стає невигідною. Метою переговорів є прийняття спільних рішень, які сторони вважають найкращими у кожній конкретній ситуації. Кожен учасник переговорів сам вирішує, погоджуватись чи ні на ту чи іншу пропозицію. На відміну від медіації, у переговорах зазвичай беруть участь лише учасники конфлікту без залучення третьої особи;

Існують також інші способи альтернативного вирішення господарських спорів, такі як: *міні-процес* (або міні-суд) – полягає в тому, що юристи, котрі є представниками сторін, представляють свої позиції щодо спору перед колегією, яка складається з керівників кожної компанії й незалежної особи – консультанта, що був обраний для врегулювання конфлікту; *консіліація* – полягає в тому, що особливим чином формується комісія примирення, яка визначає предмет спору між сторонами та прагне досягнути угоди між ними на взаємовигідних умовах, посередник приймає відповідне рішення (воно має рекомендаційний характер для сторін) [6; 74-76]; досудове (претензійне) врегулювання господарських спорів та інші.

Нажаль, не всі наведені вище альтернативні способи вирішення господарських спорів врегульовані на нормативному рівні, це становить проблему у правозастосовній діяльності, тому існує нагальна потреба нормативного закріплення можливості альтернативних способів вирішення господарських спорів, а також регламентації відповідного механізму їх застосування.

Мирне врегулювання спорів, розвинута система примирних процедур, у тому числі й позасудових, – це істотна ознака дійсно демократичної правової держави.

Список використаних джерел:

1. Писарева И. Концепция альтернативного разрешения споров в России // Хозяйство и право. –1998. – № 9.

2. Подковенко Т. О. Медіація як один з альтернативних способів розв'язання юридичних конфліктів / Т. О. Подковенко // Державо і право. – Вип. 45. – С. 31–38.

3. Способи вирішення публічно-правових спорів з органами влади : практичний посібник / [Сало Л. Б., Сенюта І. Я., Хлібороб Н. Є., Школик А. М.]. – Дрогобич : Коло, 2009. – 112 с.

4. Бєліков О. Конфлікти у підприємницькій діяльності та можливості їх врегулювання // Юстініан. – №5. – 2007, [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2664

5. Третейські суди в Україні / Ю. А. Михальський, В. П. Самохвалов, В. І. Рижий та ін.; За ред. В. П. Самохвалова, А. Ф. Ткачука. – К.:, 2007. – 184 с.

6. Ясеновець І. А. Засоби досудового вирішення цивільних спорів: досвід США. / Держава і право № 6, 1998.

Корольова В.В.
к.ю.н., доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості здійснення господарської діяльності в санітарно-захисних та інших охоронних зонах, на територіях і об'єктах, що особливо охороняються

Проведено аналіз правових обмежень господарської діяльності в межах санітарно-захисних та інших охоронних зон, на територіях і об'єктах, що особливо охороняються

Відповідно до статті 413 Господарського кодексу України спеціальний режим господарювання запроваджується в санітарно-захисних та інших охоронних зонах, на територіях і об'єктах, віднесених законодавством до таких, що особливо охороняються [1].

Господарська діяльність в межах охоронних зон, на територіях і об'єктах, що особливо охороняються здійснюється із урахуванням вимог правового режиму, що встановлюється спеціальними законодавчими актами.

Згідно із Земельним кодексом України [2] до охоронних зон відносять:

• охоронні зони, що створюються навколо особливо цінних природних об'єктів, об'єктів культурної спадщини, гідрометеорологічних станцій тощо з метою охорони і захисту їх від несприятливих антропогенних впливів (ч. 1, ст. 112 Кодексу);

• охоронні зони, що створюються уздовж ліній зв'язку, електропередачі, земель транспорту, навколо промислових об'єктів для забезпечення нормальних умов їх експлуатації, запобігання ушкодження, а також зменшення їх негативного впливу на людей та довкілля, суміжні землі та інші природні об'єкти (ч. 2, ст. 112 Кодексу);

• зони санітарної охорони, що створюються навколо об'єктів, де є підземні та відкриті джерела водопостачання, водозабірні та водоочисні споруди, водоводи, об'єкти оздоровчого призначення та інші, для їх санітарно-епідеміологічної захищеності (ч. 1, ст. 113 Кодексу);

• санітарно-захисні зони, які створюються навколо об'єктів, що є джерелами виділення шкідливих речовин, запахів, підвищених рівнів шуму, вібрації, ультразвукових і електромагнітних хвиль, електронних полів, іонізуючих випромінювань тощо, з метою відокремлення таких об'єктів від територій житлової забудови (ч. 1, ст. 114 Кодексу);

• зони особливого режиму, які створюються навколо військових об'єктів Збройних Сил України та інших військових формувань, утворених відповідно до законодавства України, для забезпечення функціонування цих об'єктів, збереження озброєння, військової техніки та іншого військового майна, охорони державного кордону України, а також захисту населення, господарських об'єктів і довкілля від впливу аварійних ситуацій, стихійних лих і пожеж, що можуть виникнути на цих об'єктах (ч. 1, ст. 115 Кодексу);

• водоохоронні зони, які встановлюються уздовж морів, навколо озер, водосховищ та інших водойм для створення сприятливого режиму водних об'єктів (ч. 2, ст. 58 Кодексу);

• охоронні зони, які встановлюються уздовж наземних, надземних і підземних трубопроводів (ч. 2, ст. 73 Кодексу);

• охоронні зони, які встановлюються уздовж повітряних і підземних кабельних ліній

зв'язку, що проходять поза населеними пунктами, а також навколо випромінювальних споруд телерадіостанцій та радіорелейних ліній (ч. 3, ст. 75 Кодексу);

• охоронні зони, які встановлюються уздовж повітряних і підземних кабельних ліній електропередачі (ч. 3, ст. 76 Кодексу).

Водним кодексом України передбачено, що з метою охорони поверхневих водних об'єктів від забруднення і засмічення та збереження їх водності вздовж річок, морів і навколо озер, водосховищ та інших водойм в межах водоохоронних зон виділяються земельні ділянки під прибережні захисні смуги [3, ст. 88].

Обмеження у використанні земельних ділянок прибережних захисних смуг уздовж річок, навколо водойм та на островах визначені статтею 61 Земельного кодексу України [2] та статтею 89 Водного кодексу України [3].

Охоронні зони територій та об'єктів природно-заповідного фонду встановлюються відповідно до Закону України «Про природно-заповідний фонд України» [4, ст. 39].

Законом України «Про охорону культурної спадщини» регламентується порядок встановлення зон охорони пам'яток [5, ст. 32].

Законом України «Про курорти» з метою санітарної охорони курортів в межах курорту встановлюється округ санітарної (гірничо-санітарної) охорони [6, ст. 27].

Чинним законодавством України визначені і інші охоронні зони.

При здійсненні господарської діяльності в межах режиму охоронних зон, на територіях і об'єктах, віднесених законодавством до таких, що особливо охороняються для суб'єктів господарювання встановлюються певні обмеження та заборони.

Наприклад, у межах санітарно-захисних зон забороняється будівництво житлових об'єктів, об'єктів соціальної інфраструктури та інших об'єктів, пов'язаних з постійним перебуванням людей (ч.2, ст. 114 ЗК України).

У межах зон санітарної охорони забороняється діяльність, яка може призвести до завдання шкоди підземним та відкритим джерелам водопостачання, водозабірним і водоочисним спорудам, водоводам, об'єктам оздоровчого призначення, навколо яких вони створені [7].

Режим охоронних зон територій та об'єктів природно-заповідного фонду визначається з урахуванням характеру господарської діяльності на прилеглих територіях, на основі оцінки її впливу на навколишнє природне середовище. В охоронних зонах не допускається будівництво промислових та інших об'єктів, розвиток господарської діяльності, яка може призвести до негативного впливу на території та об'єкти природно-заповідного фонду. Оцінка такого впливу здійснюється на основі екологічної експертизи, що проводиться в порядку, встановленому законодавством України (ст. 31 – 33 Закону України "Про курорти") [6].

На землях природоохоронного та історико-культурного призначення забороняється будь-яка діяльність, що негативно впливає або може негативно впливати на стан природних та історико-культурних комплексів та об'єктів чи перешкоджає їх використанню за цільовим призначенням.

Згідно зі ст. 16 Закону України "Про природно-заповідний фонд України" на території природних заповідників забороняється будь-яка господарська та інша діяльність, що суперечить цільовому призначенню заповідника, порушує природний розвиток процесів та явищ або створює загрозу шкідливого впливу на його природні комплекси та об'єкти [4].

Згідно з Законом України "Про охорону навколишнього природного середовища" у межах курортних і лікувально-оздоровчих зон забороняється діяльність, яка суперечить їх цільовому призначенню або може негативно впливати на лікувальні якості і санітарний стан території, що підлягає особливій охороні [8, ст. 62]. Спеціальний режим господарювання встановлюється і на територіях рекреаційних зон [8, ст. 63].

Спеціальний режим господарювання на курортних, лікувально-оздоровчих, рекреаційних територіях запроваджується з метою забезпечення використання для лікування і оздоровлення людей природних лікувальних ресурсів, природних територій курортів, які є надбанням народу України, та для їх охорони.

Отже, встановлення правових обмежень господарської діяльності в межах санітарно-захисних та інших охоронних зон, на територіях і об'єктах, що особливо охороняються є важливим засобом забезпечення дотримання цільового призначення земель.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21 – 22. – Ст. 144.

2. Земельний кодекс України від 25.10.2001р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст.27.

3. Водний кодекс України від 06.06.1995р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №24. – Ст. 56.

4. Закон України від 16.06.1992р «Про природно-заповідний фонд України» // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №34. – Ст. 502.

5. Закон України від 08.06.2000р. **«**Про охорону культурної спадщини» // Відомості Верховної Ради. – 2000. **№39.** – Ст. 333.

6. Закон України від 05.10.2000р. «Про курорти» // Відомості Верховної Ради. – 2000. – №44. – Ст. 435.

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 18 грудня 1998 р. №2024 "Про правовий режим зон санітарної охорони водних об'єктів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

8. Закон України від 25.06.1991 р. "Про охорону навколишнього природного середовища" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №41. – Ст. 546.

Тарасова І.В.
к.ю.н., доцент кафедри державно-правових дисциплін
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблемні питання справ приватного обвинувачення в кримінальному проваджені України

В даних тезах підіймаються питання щодо подальшого вдосконалення Кримінального процесуального кодексу України від 2012 р. стосовно положень здійснення кримінального провадження у формі приватного обвинувачення.

Реформа кримінального судочинства в Україні розпочала своє реальне здійснення з прийняттям Кримінального процесуального кодексу України в 2012 році (далі КПК 2012 р.). Багато вчених покладали велике сподівання на прогрес нового законодавства та, не зважаючи на критику опонентів щодо політики влади, сходилися в думках та висловлюваннях про необхідність прийняття нового кримінально-процесуального законодавства. Але новий КПК України 2012 р. має ряд суттєвих недоліків, які потребують змін чи більш детального унормування, наприклад, поняття заявника-юридичної особи, або регулювання провадження в справах приватного обвинувачення, а деякі положення, на нашу дуку, взагалі підлягають виключенню, наприклад, ч.2. ст.96 КПК 2012р., щодо надання показань, документів, які підтверджують репутацію свідка, для доведеності недостовірності показань свідка [1].

Згідно загальних положень кримінально-процесуального законодавства в Україні існують дві форми обвинувачення [2]: *державне* – яке ініціюється за повідомленням заявника, потерпілого, слідчим, прокурором та підтримується прокурором, та *приватне* – яке ініціюється лише потерпілим але підтримується прокурором та/або потерпілим. Визначення до якої форми відноситься те чи інше правопорушення здійснюється слідчим, прокурором після визначення кваліфікації злочину, тому зміна форми обвинувачення можлива за умови зміни кваліфікації злочину [2].

Поняття державного обвинувачення зафіксоване у п.3 ч.1 ст. 3 КПК «Визначення основних термінів», а саме: *державне обвинувачення* – процесуальна діяльність прокурора, що полягає у доведенні перед судом обвинувачення з метою забезпечення кримінальної відповідальності особи, яка вчинила кримінальне правопорушення. Визначення терміну приватне обвинувачення у КПК 2012р. відсутнє.

Поняття кримінального провадження у формі приватного обвинувачення КПК України 2012р. визначається у ст. 477, як провадження, що може бути розпочате лише на підставі заяви потерпілого щодо певного кола кримінальних правопорушень, вичерпний перелік яких наведено у ст. 477 КПК України [1]. Таким чином, законодавець визначає особливості даної форми провадження щодо суб'єктів ініціювання здійснення кримінального провадження, лише за певними злочинами (не великої тяжкості або середньої тяжкості). Інші особливості здійснення досудового розслідування та судового розгляду КПК не передбачені. КПК також не визначає процесуальний статус потерпілого в справах приватного обвинуваченого як приватного обвинувача, та не надає додаткових процесуальних прав пов'язаних зі здійсненням провадження у формі приватного обвинувачення.

На нашу думку, зважаючи на те, що ініціювання кримінального правопорушення в справах приватного обвинувачення є виключним правом особи, що зазнала шкоди, тому необхідно

доповнити Главу 36 ст. 478-1 «Права потерпілого в справах приватного обвинувачення», в якій необхідно визначити додаткові права потерпілого, які він набуває в зв'язку зі здійсненням кримінального провадження у формі приватного обвинувачення, а саме: право відкликати заяву про вчинення правопорушення до виходу суду до нарадчої кімнати; право на укладання угоди про примирення; право підтримувати обвинувачення в суді; право на відшкодування шкоди шляхом подачі цивільного позову та інші права передбачені ст. 56 КПК України.

Однак, крім вище зазначених проблем, КПК 2012р. містить інший вид здійснення обвинувачення у формі приватного. Це зазначено у ст 340 КПК «Відмова від підтримання державного обвинувачення», а саме у ч.5 ст 340 вказано, що у випадку, коли потерпілий приймає на себе підтримання обвинувачення, після відмови він нього прокурора, кримінальне провадження за відповідним обвинуваченням набуває статусу приватного і здійснюється за процедурою приватного обвинувачення. Що приводить до питання: що це за процедура приватного обвинувачення? Згідно норм глави 28, 36 КПК [1] особливостей процедури проведення судового розгляду кримінального провадження в формі приватного обвинувачення не передбачається.

Не зважаючи на те, що в ч.3 ст.56 КПК, як і у ст. 340КПК [1] закріплено право потерпілого на підтримку обвинувачення в суді у випадку відмови прокурора від підтримання державного обвинувачення, але зміна процесуального статусу після зміни форми обвинувачення не відбувається. Далі ч. 4 ст.340 КПК вказує, що потерпілий, який погодився підтримувати обвинувачення в суді, користується всіма правами сторони обвинувачення під час судового розгляду. На справді, потерпілий все одне не має право змінювати обвинувачення в суді (ні кваліфікацію, ні обсяг обвинувачення); висувати додаткове обвинувачення; заключати угоду про визнання винуватості; вимагати докази, а для відмови від підтримання обвинувачення потерпілим згідно ч.6 ст.340 КПК достатньо в друге не з'явитись до судового засідання.

Розглянув вище наведені проблемні питання, можна зробити висновки, що *приватного обвинувачення* – це особливий форма обвинувачення, яка здійснюється на підставі згоди потерпілого, що полягає у доведенні перед судом обвинувачення з метою забезпечення кримінальної відповідальності особи, яка вчинила кримінальне правопорушення. Здійснення досудового розслідування відбувається за загальними правилами проведення досудового розслідування, визначеного у розділу ІІІ КПК України. В стадії судового розгляду потерпілий в кримінальному проваджені у формі приватного обвинувачення набуває певних прав обвинувача, та має право самостійно підтримувати обвинувачення або разом з прокурором, якщо останній не відмовляється від підтримки обвинувачення у суді.

Список використаних джерел:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012, редакція від 31.10.2014р. // Відомості Верховної Ради України, 2013. – №9-10, №11-12, №13. – Ст.88.

2. Кримінальний процес: підручник / за заг. Ред В.В. Коваленко, Л.Д. Удалової . – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 544 с.

Баран В.М.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Баран С.О., кандидат юридичних наук,
доцент кафедри державно-правових дисциплін
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Правові особливості речових доказів в господарському процесі

У статті досліджено особливості речових доказів в господарському процесі, запропоновано їх дифініцію.

Головним завданням суду є правильно і вчасно розглядати і вирішувати господарські справи. В умовах змагальності господарського процесу значимість доказування важко переоцінити. Пов'язані з процесом доказування питання збору, надання і дослідження доказів набувають величезного значення у судових спорах, адже процес доказування визначає результат судового розгляду.

У науці господарського процесуального права теорія судового доказування є мало розробленою. Актуальністю дослідження є те що, усі обставини, які стосуються господарського спору, можуть бути з'ясовані шляхом дослідження та вивчення доказів.

Багато науковців досліджували проблемні питання інституту доказування, серед них – Абушенко Д.Б., Боннер А.Т, Коваленко А.Г, Нескороджена Л.Л., Курильова С.В., Молчанова В.В., Степанова Т.В., Ніколенко Л.М. та інші.

Правом доказування є можливість надання доказів, взяття участі у їх дослідженні, оцінці, яка гарантується сукупністю процесуальних норм і реалізується самими заінтересованими особами особисто або за допомогою суду відповідно до своїх процесуальних інтересів.

Відповідно до ст. 32 Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України) доказами у справі є будь-які фактичні дані, на підставі яких господарський суд у визначеному законом порядку встановлює наявність чи відсутність обставин, на яких ґрунтуються вимоги й заперечення сторін, а також інші обставини, що мають значення для правильного вирішення господарського спору.

Господарський суд, розглядаючи справу, повинен оцінити достовірність поданих даних, оскільки лише на їх підставі може бути прийняте правильне рішення. Використання ж недостовірних даних як доказів тягне за собою винесення помилкового рішення. Існують такі засоби доказування:

— письмові докази;

— речові докази;

— висновки судових експертів;

— пояснення представників сторін, пояснення інших осіб, які беруть участь в судовому процесі.

У господарській судовій практиці речові докази використовуються досить рідко, оскільки необхідні для з'ясування обставини справи дані, як правило, фіксуються у відповідних документах. Наприклад, для того щоб довести факт поставки продукції неналежної якості, немає потреби надавати суду для дослідження саму продукцію. Доказом у цьому випадку може бути належним чином складений акт приймання продукції за якістю або висновок експертизи [2; с.95].

Речовими доказами є предмети, що своїми властивостями свідчать про обставини, які мають значення для правильного вирішення спору (ст. 37 ГПК). Речові докази відрізняються від письмових якістю, властивостями, відмінними ознаками, а також тим, що їх неможливо замінити. Що стосується письмових доказів їх можливо відтворити, коли, наприклад, втрачений оригінал документа замінюється його копією.

Речові докази можуть виступати як саме докази та одночасно як доказ і як об'єкт спору. До речових доказів, які є одночасно і об'єктом спору, може бути застосовано заходи до забезпечення позову [2; с. 93].

У випадках, коли подання доказів ускладнюється (як правило, це стосується саме речових доказів) господарський суд може провести огляд та дослідження доказів у місці їх знаходження. За результатами огляду та дослідження складається протокол, який підписується суддею. Цей протокол приєднується до матеріалів справи (ст. 39 ГПК). Як правило, огляд та дослідження доказів у місці їх знаходження відбувається за ініціативою самого суду. В зв'язку великими витратами часу дана норма на практиці застосовується дуже рідко.

Іноді як речові докази використовуються предмети, що свідчать про виготовлення їх з порушенням вимог якості, пломби від перевізних засобів (наприклад, вагонів, контейнерів), в яких слідував вантаж, коли необхідно довести, що цілісність цих пломб у дорозі була, або, навпаки, не була порушена [7, с. 18].

Слід зауважити, що речові докази відрізняються від письмових. У документі-письмовому доказі інформація передається за допомогою знаків (цифр, букв тощо). В документі, що є речовим доказом, інформація міститься у вигляді матеріальних ознак, що сприймаються наочно. Тобто, в першому випадку вони свідчать про факти, що цікавлять суд своїм змістом, а у другому – незвичайними, специфічними моментами (фальсифікація, підчистка тощо) [3, с. 51].

Треушников М.К. зазначає, що речовими доказами називаються різні предмети та документи, які своїми властивостями, зовнішнім виглядом, змінами, місцем знаходження, належністю або іншими ознаками здатні підтвердити або спростувати існування обставин, що мають значення для правильного вирішення справи [4, с. 246].

На думку Ф. Фаткуліна, речові докази – це предмети, які можуть служити засобом встановлення обставин, що мають значення для справи [5, с. 110].

Речові докази є першоджерелом факту здійснення правопорушення, прямим доказом його здійснення. Але дефініція речових доказів, надана у ст. 37 ГПК України, виявляється неповною (зокрема, щодо того, що це виключно "предмети"). Зазначене визначення суттєво звужує зміст поняття "речові докази", особливо в господарському процесі, виключаючи з нього документи.

Носіями речового доказу є особи, що подали предмет. Без вказівки осіб, які виявили предмет і описали його властивості, залучений до справи предмет втрачає значення доказу. В. Арсеньєв зазначає: «Щодо речових доказів треба говорити про їх «першоджерело», яким буде виступати місце їх виявлення і вилучення» [6, с. 119]. Необхідність використання речового доказу як засобу доказування може виникнути у випадках, коли існування будь-яких фактів можливо довести певним предметом (річчю), його властивостями, залишеними на ньому слідами тощо.

Відомості про факти, носієм яких є речові докази, сприймаються судом безпосередньо. Це впливає на істинність підсумків про факти, що спричинили ці зміни. Істинний вивід про факти є результатом зіставлення, аналізу всіх засобів доказування у справі. Таким чином, оцінка речового доказу проводиться на підставі встановлення його внутрішньої узгодженості або неузгодженості з іншими доказами.

Після вирішення спору речові докази, які знаходяться в господарському суді, повертаються підприємствам та організаціям, від яких їх було одержано, або повертаються стороні, за якою господарський суд визнав право на ці речі (ст. 40 ГПК). У разі відмови власника речі або того, ким речовий доказ був наданий до суду, господарський суд вирішує долю речі. Якщо ж предмети не можуть знаходитися у володінні окремих осіб, то вони передаються відповідним організаціям.

Аналіз господарським судом речових доказів має важливе значення в теорії і практиці господарського процесу в Україні, адже речові докази є першоджерелом факту здійснення правопорушення, прямим доказом.

Так, неповною виявляється дефініція речових доказів, надана у ст. 37 ГПК України, зокрема, щодо того, що це виключно «предмети». Зазначене визначення суттєво звужує зміст поняття «речові докази», особливо в господарському процесі, виключаючи з нього документи. Ми вважаєщо, що доцільно закріпити в ГПК України, більш ширшу, дефініцію речових доказів – визначивши їх як предмети і в деяких випадках документи, які своїми властивостями свідчать про обставини, що мають значення для правильного вирішення спору.

Список використаних джерел:

1. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.91 р., [електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show

2. Господарський процес. Практикум : навчальний посібник /.В. І. Горевий, А. М. Куліш, В. Д. Чернадчук. – 3-тє видання, виправлене і доповнене. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 308 с.

3. Про державну таємницю: Закон України від 21.01.94 р. [електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3855-12

4. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 р. (станом на 02.03.2014 р.). – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2014. – 917 с.

5. Треушников М.К. Судебные доказательства. Монография. – М.: Юридическое бюро «Городец», 1997. – 446 с.

6. Фаткуллин Ф.Н. Общие проблемы процессуального доказывания. -Казань, 1976. – 384 с.

7. Арсеньев В.Д. Вопросы общей теории судебных доказательств в советском уголовном процессе. – М.: Мысль, 1964. – 313 с.

Бондар А.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»
Науковий керівник: Корольова В.В., кандидат юридичних наук, доцент

Правове регулювання права інтелектуальної власності на наукове відкриття

У тезах аналізується правове регулювання права інтелектуальної власності на наукове відкриття та пропонуються шляхи його удосконалення.

Відповідно до Конституції України кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності [1, ст. 41].

Статтею 54 Конституції України громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом [1].

Правове регулювання права інтелектуальної власності на наукове відкриття здійснюється як шляхом прийняття єдиного кодифікованого закону – Цивільного кодексу України [2], так і шляхом прийняття спеціального закону щодо права інтелектуальної власності на наукове відкриття.

Комітет з питань науки і освіти Верховної Ради України спільно з Державним департаментом інтелектуальної власності ще у 2004 році підготував проект Закону України «Про охорону прав на наукові відкриття» [3]. Розробка вказаного законопроекту ставила на меті захист організаційно-економічних та правових інтересів держави, впровадження відповідних заходів, спрямованих на підтримку і охорону одного з найважливіших об'єктів інтелектуальної власності – наукового відкриття, впровадження механізму його державної реєстрації для ефективного використання результатів науково-дослідної діяльності в галузі фундаментальних досліджень. Але до теперішнього часу наведений законопроект лише був взятий за основу, а у подальшому відкликаний його авторами.

На сьогоднішній день, законодавство України про правову охорону наукових відкриттів базується на Конституції України [1], положеннях Цивільного кодексу України [2], Законів України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [4], "Про наукову і науково-технічну експертизу" [5] та інших законодавчих актів з питань інтелектуальної власності.

Цивільний кодекс України дає визначення поняття наукового відкриття та закріплює порядок набуття права на наукове відкриття [2, ст., ст. 457,458].

Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» регламентує правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для наукової і науково-технічної діяльності забезпечення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку[4].

Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» визначає правові, організаційні і фінансові основи експертної діяльності в науково-технічній сфері, а також загальні основи і принципи регулювання суспільних відносин у галузі організації та проведення наукової та

науково-технічної експертизи з метою забезпечення наукового обгрунтування структури і змісту пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, наукових, науково-технічних, соціально-економічних, екологічних програм і проектів, визначення напрямів науково-технічної діяльності, аналізу та оцінки ефективності використання науково-технічного потенціалу, результатів досліджень [5].

На міжнародно-правовому рівні наукові відкриття, як об'єкт інтелектуальної власності, закріплює ст.2 Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності прийнятої на Стокгольмській дипломатичній конференції 14 липня 1967 р. [6].

На підставі вищенаведеного, можна дійти такого висновку, що існує нагальна потреба у прийнятті спеціального нормативного акту щодо права інтелектуальної власності на наукове відкриття, який би передбачив саме охорону зазначеного об'єкта права інтелектуальної власності, механізм стимулювання творчої діяльності авторів наукових відкриттів; врегулював би процедуру оформлення прав інтелектуальної власності на зазначений об'єкт тощо.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996 № – 30. – Ст. 141.

2. Цивільний Кодекс України від16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. – Ст. 356.

3. Проект Закону України «Про охорону прав на наукові відкриття» від 14.12.2004 р. // Офіційний портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: www.rada.gov. ua

4. Закон України від 13.12.1991 р. «Про наукову і науково-технічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України . – 1992. – N 12, Ст.165.

5. Закон України від "Про наукову і науково-технічну експертизу" від 10 лютого 1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №9. – Ст. 56

6. Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності прийнятої на Стокгольмській дипломатичній конференції 14 липня 1967р. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: www.rada.gov. ua

Курінна І.М.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Кримінальна відповідальність за порушення авторського права і суміжних прав

У тезах аналізується кримінальна відповідальність за порушення авторського права і суміжних прав, надаються рекомендації щодо їх удосконалення.

Суть авторського права та суміжних прав полягає не тільки в тому, що за суб'єктами авторського права та суміжних прав визнано комплекс прав особистого немайнового і майнового характеру, а й в тому, що законодавство забезпечує їм можливість застосовувати заходи з метою визнання та відновлення порушеного права.

Розвиток науки і культури потребує наявності відповідних сприятливих умов та механізму захисту прав інтелектуальної власності. Вказане забезпечується шляхом надання учасникам відносин свободи у здійсненні своїх прав і державної допомоги особам з боку уповноважених державних органів.

Держава забезпечує охорону права інтелектуальної власності на конституційному рівні, зокрема ст. 54 Конституції Українигарантує громадянам свободу літературної, художньої та технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, які виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [1].

Норми про захист права інтелектуальної власності знайшли своє відображення у Цивільному, Господарському, Кримінальному кодексах України, Кодексі України про адміністративні правопорушення та у спеціальних законах України у сфері інтелектуальної власності, зокрема в Законі України «Про авторське право і суміжні права».

На думку Бондаренко С. В., захист прав – це сукупність заходів, метою яких є відновлення та визнання прав у разі їх порушення, що включає передбачену законодавством діяльність відповідних державних органів поновлення та визнання прав, а також усунення перешкод, що заважають реалізації прав та законних інтересів їх суб'єктів [6, с. 199].

Право на захист визначено як надана особі можливість застосування заходів правоохоронного характеру для відновлення її порушених чи оспорюваних прав. Дане право є суб'єктивним правом, яке з'являється у суб'єкта авторського права чи суміжних прав лише в момент порушення або оспорювання його прав та охоронюваних законом інтересів [6, с. 199].

Порушником авторського права чи суміжних прав може бути будь-яка фізична або юридична особа, яка не виконує вимог чинного законодавства, що регулює авторсько-правові відносини [6, с. 199].

Кримінально-правовий захист авторських і суміжних прав передбачений статтями 176, 203-1 і 216 Кримінального кодексу України [8, с. 110].

У ч. 1 ст. 176 Кримінального кодексу України передбачена відповідальність за незаконне відтворення, розповсюдження виконань, фонограм і програм мовлення, їх незаконне тиражування та розповсюдження на аудіо та відеокасетах, дискетах, інших носіях інформації, а також інше використання об'єктів суміжних прав без дозволу осіб які мають суміжні права, якщо ці дії завдали матеріальної шкоди у значному розмірі. Частина друга цієї статті встановлює від-

повідальність за вчинення вищезазначених дій, якщо вони завдали шкоду у великому розмірі, а частина третя – в особливо великому [4].

Мають також значення характерні особливості об'єктивної сторони адміністративного правопорушення передбаченого ст. 51-2 Кодексу України про адміністративні правопорушення та злочину, передбаченого ст. 176 Кримінально кодексу України. При їх порівняльному аналізі випливає, що для наявності складу злочину обов'язковою ознакою є настання суспільно небезпечних наслідків у вигляді заподіяння шкоди у, відповідно, значному, великому та особливо великому розмірі, тоді як для складу адміністративного правопорушення передбаченого ст.51-2 Кодексу України про адміністративні правопорушення наявність наслідків не є обов'язковою. Таким чином, відмежування адміністративної відповідальності за порушення авторського права і суміжних прав від кримінальної здійснюється виходячи із розміру шкоди, яка завдається особі, внаслідок порушення її авторського права і суміжних прав [11, с. 229].

Слід відмітити, що у правозастосовній практиці виникають певні складнощі, у зв'язку із тим, що у диспозиції ч. 1 ст. 176 Кримінально кодексу України кримінально-караним порушенням авторського права і суміжних прав визнається виключно їх умисне порушення. Деякими науковцями висловлюються пропозиції щодо встановлення кримінальної відповідальності і за необережне порушення суміжних прав [11, с. 225].

Підводячи підсумки хотілося б наголосити на відсутність ефективного механізму притягнення до кримінальної відповідальності за порушення суміжних прав. Причинами такої неефективності є, зокрема, наявність складної законодавчо регламентованої процесуальної процедури доказування у кримінальному провадженні. Деякі науковці наголошують на необхідності посилення кримінальної відповідальності за порушення суміжних прав, проте на мою думку зазначене діяння не знайде своєї ефективної реалізації на практиці, оскільки порушники суміжних прав не відчувають реальної загрози відповідальності за свої суспільно небезпечні діяння. Розробка нових технологій доказування, спрощення його процесуального порядку реально посилить охорону суміжних прав, а також сприятиме запобіганню вчиненню злочинів у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.– [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96.

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.– [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96.

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 року // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1122.–[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96.

4. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року // Відомості Верховної Ради України. – 2001 – № 25-26. – Ст. 131. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96.

5. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96.

6. Бондаренко С.В. Авторське право та суміжні права. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2008. – 288 с.

7. Кримінальне право України: Практикум: Навч. посібник / Андрушко П. П., Шапченко С. Д. та ін.; За ред. С. С. Яценка. — 2-е вид., перероб. і допов. — К.: Юрінком Інтер, 2010. — 640 с.

8. Кузнєцова Н. С., Кохановська О. В. Проблеми захисту права інтелектуальної власності в Україні / П'яті цивілістичні читання, присвячені 85-річчю з Дня народження професора О. А. Підопригори, 3 березня 2011 року: зб. наук. доп. і ст. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – С. 24–26.

9. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / Н34 За ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка – 7-ме вид., переробл. та допов. – К.: Юридична думка, 2010 – 1288 с.

10. Манжура О.В. Інтелектуальна власність, як чинник формування економіки знань [Текст]: монографія / О.В. Манжура. – Полтава: Укрпромторгсервіс, 2011. – 179 с.

11. Право інтелектуальної власності [текст] Навч. посіб./ В.Р. Кравець, К 77. В.Г. Олюха, О.М. Стець та ін.; за заг. ред. Кравця В.Р. Олюхи В.Г. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 270 с.

12. Стреля М.І. Авторське право на літературні й художні твори в Європейському Союзі та Україні: порівняльно-правове дослідження [Текст]: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Стреля Михайло Іванович; Нац. ун-т "Одес. юрид. акад.". – О., 2011. – 20 с.

13. Ястремська О.О. Інтелектуальна власність: навчальний посібник / О.О. Ястремська. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 124 с.

Мегдиник Л.М.
студент
ВНЗ «Інститут управління природними ресурсами»
Науковий керівник: Футулуйчук В.М., к.і.н., доцент кафедри гуманітарних дисциплін

Історико-правові засади діяльності та перспективи розвитку кооперацій в Україні

У статті розглянуто актуальне питання діяльності кооперацій на сучасному етапі та їх історичні передумови розвитку. Також окреслено правові засади їх діяльності і доцільність розвитку в майбутньому.

Батьківщиною кредитної кооперації була Німеччина, там було засновано першу кредитову кооперативу під назвою «Товариство для допомоги незаможним селянам». Вона дала початок для сільських кредитових кооператив і стала зразком для них у різних країнах світу. Ці кооперативи, названі «Райфайзенками», мали за завдання надавати допомогу в формі дешевого кредиту, в основному селянам-фермерам, яких у цей час немилосердно використовували різного роду лихварі.

Ідейні засади кооперації, як практичної структури цивілізованого господарювання та економічного захисту кожного з членів суспільства, мають одну спільну основу. Вони покликані об'єднати економічні зусилля окремих осіб у спільну міцну силу економічного захисту, а пізніше – при розбудові – також і економічної ініціативи.

Гасло кооперації – працювати не для зиску, а для потреб членів, для добра спільноти. Не гроші, а характер людини є найкращою запорукою для організації кооперативної співпраці.

Початки українського корпоративного руху на Галичині можна вбачати ще у 70-х рр. XIX ст. у самопомічній акції, що мала полегшити нужду галицького села, у чому була велика заслуга власників індивідуальних господарств та української інтелігенції, зорганізованої в «Громадах» і товариствах «Просвіта».

Стрімкому піднесенню кредитного руху в Галичині та на Буковині сприяла діяльність створеного 1898 р. у Львові Крайового союзу кредитового. Ця спілка кредитних товариств не лише видавала позички, а й ревізувала діяльність первинних кооперативів. Спочатку Крайовий союз об'єднував 17 кооперативів, 1904 р. – 68, а 1913 р. – 427 кредитних товариств.

Починаючи з 1904 року, в Галичині почали поширюватися кооперативні організації під назвою «Народний дім». Це були кооперативи змішаного типу, які не лише надавали кредити селянам, але й займалися постачальницько-збутовою і виробничою діяльністю. Управляли «Народним домом» загальні збори, надзірна (наглядова) рада та управа. Душею такого об'єднання зазвичай були священики сільських парафій УГКЦ. Для прикладу, з ініціативи місцевого пароха у с. Вишатичі біля Перемишля селяни зібрали 3 тисячі крон на будівництво дахівкарні (кооперативної виробничої крамниці). Взявши позику в ощадній касі, вони збудували молочарню в окремому будинку, споживчу крамницю та кредитне товариство, тобто створили різні кооперативні заклади, де до певної міри самостійно порядкували (свої службовці, керівники, рахункові книги тощо). Спільними були лише будинок із залом для проведення загальних зборів, читальнею та іншими приміщеннями.

Спираючись на історичний досвід в Україні та інших державах, було запроваджено сучасні правові та господарські аспекти діяльності кооперацій за роки незалежності, мета яких – сприяти малому та середньому бізнесу.

Нормативну базу діяльності кооперативів становлять Господарський Кодекс України та закони України «Про кооперацію», «Про споживчу кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію» та інші нормативно-правові акти.

Споживча кооперація в Україні – це система самоврядних організацій громадян (споживчих товариств, їх спілок, об'єднань), а також підприємств та установ цих організацій, яка є самостійною організаційною формою кооперативного руху.

Споживче товариство є юридичною особою і діє на основі статуту.

Об'єкти права власності споживчої кооперації можуть перебувати у спільній власності споживчих товариств, спілок (об'єднань). Їх частка у власності визначається договором.

Правові засади організації та діяльності споживчої кооперації визначаються законом України «Про споживчу кооперацію».

Споживчі товариства, їх спілки (об'єднання) можуть утворювати для досягнення своїх статутних цілей підприємства, установи та інші суб'єкти господарювання відповідно до вимог ГКУ та законів України.

Підприємствами споживчої кооперації визнаються унітарні або корпоративні підприємства, утворені споживчим товариством (товариствами) або спілкою (об'єднанням) споживчих товариств відповідно до вимог ГКУ та інших законодавчих актів з метою здійснення статутних цілей цих товариств, спілок (об'єднань).

Яскравим позитивним прикладом кооперації на території Івано-Франківської області в м. Коломия виступає Лікарняна каса «Прикарпаття». Ідея створення Лікарняної каси на території Коломийщини належить знаному меценату, депутату Коломийської міської ради – Володимиру Довганюку, котрий до цього був засновником кредитної спілки «Прикарпаття» в Коломиї в 1999 році, яка створена та діє за регіональним статусом (Івано-Франківська область).

КС «Прикарпаття» надає кредити членам спілки на вигідних умовах: на споживчі товари, ремонт житла, весілля, навчання, відпочинок, лікування, комерційні кредити. Членам спілки, які мають вільні кошти, кредитна спілка «Прикарпаття» пропонує вигідні депозитні програми строком від 3-х місяців до 3-х років.

Капітал КС «Прикарпаття» складає 1466 тис. грн., з яких 90 тис. –пайовий капітал, 128 тис. – додатковий капітал, 1177 тис. – резервний капітал та 71 тис. – нерозподілений прибуток.

Загальна кількість членів кредитної спілки – 1566.

Враховуючи попередній досвід, його команда почала збір інформації щодо діяльності лікарняних кас в Україні та за її межами. Так, вони відвідували Маріуполь, Полтаву, отримували безцінний досвід та достатню кількість інформації про роботу лікарняних кас. Робота по збору інформації тривала більше двох років. Було відвідано цілий ряд конференцій, презентацій, пов'язаних із роботою лікарняних кас в Україні.

Уже 07.08.2013р. було відкрито офіс лікарняної каси в м. Коломия та перші члени організації зареєструвалися в ній. Починаючи з жовтня 2013 року перші члени лікарняної каси почали отримувати медикаментозну, діагностичну допомогу.

У своїй діяльності вона керується Статутом, ЗУ «Основи законодавства України про охорону здоров'я», ЗУ «Про екстрену медичну допомогу», ЗУ «Про громадські об'єднання» та низкою наказів щодо її роботи.

На сьогоднішній день, за такий невеликий період роботи, членами Лікарняної каси Прикарпаття є більше 1500 людей як з Коломиї та Коломийського району, так і з сусідніх районів. Надано допомогу на лікування 401 членів Лікарняної каси, в період 2013-2014р. на виконання Статутних завдань – медикаментозне, діагностичне, консультативне забезпечення та покращення діагностичного потенціалу лікувально-профілактичних закладів витрачено – 240844,21 грн. Крім того, Коломийська ЦРЛ отримала допомогу у вигляді різного обладнання, реактивів, витратних матеріалів тощо. Незважаючи на таку складну ситуацію в Україні, Лікарняна каса Прикарпаття набирає обертів і користується авторитетом серед населення.

Нині розвиток лікарняних кас дозволяє вирішити одне з основних завдань галузі – забез-

печити доступність тих видів медичної допомоги, котрі недостатньо фінансуються за рахунок бюджетних коштів, збільшити об'єм та якість необхідних населенню медичних послуг і забезпечити належний контроль за їх наданням. Сьогодні основною метою кооперації є задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій на основі поєднання їх особистих та колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю. Втім про доцільність збереження такої організаційно-правової форми, як споживче товариство, свідчить законодавча практика постсоціалістичних країн. Крім того, значну увагу розвитку кооперативному руху приділяє законодавство Європейського Союзу. Прагнення ЄС створити уніфіковані сприятливі основи для діяльності кооперативних товариств засвідчує прийняття Регламенту Ради (ЄС) № 1435/2003 від 22.07.2003 р. про статут Європейського кооперативного товариства. Але, враховуючи стан розвитку кооперативного руху сучасної України, можна зробити висновок, що законодавство (податкове) та реєстраційна бюрократична процедура, нажаль, не дає можливості розвивати цей важливий напрямок надання послуг малому і середньому бізнесу.

Список використаних джерел:

1. ЗУ «Про кредитні спілки».
2. Пришляк Я. Кредитні спілки в контексті історії української кооперації. Монреаль–Стрий, 1997.
3. Офіційний сайт кредитної спілки «Прикарпаття» // Режим доступу [http://www.prykarpattya.naksu.org/index.php?id=25].
4. Офіційний сайт Лікарняної каси «Прикарпаття» // Режим доступу [http://lkasa.com.ua].
5. Слободян В. Кооперація і ми. Аделаїда: СУПА, 1974.
6. Андрусяк М Залізо у вогні. – Коломия, 2014.

Павленко М.А.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичних наук, професор

Адаптація українського антимонопольного законодавства до конкурентого права ЄС

У тезах досліджуються актуальні питання адаптації українського антимонопольного законодавства до конкурентного права ЄС. Визначаються основні проблеми адаптації та шляхи їх вирішення.

Конкурентне право Європейського Союзу (далі – ЄС) має великий вплив на антимонопольне законодавство України. Укладення нової посиленої угоди між Україною і Євросоюзом передбачає створення зони вільної торгівлі між її сторонами. А це вимагатиме зближення антимонопольного законодавства України з конкурентним правом ЄС. Питання адаптації або ж наближення українського антимонопольного права до конкурентного права Європейського союзу висвітлювались в українській літературі з міжнародного права та права ЄС лише частково.

Адаптація українського антимонопольного законодавства з європейським конкурентним належить до числа стратегічних пріоритетів нашої держави. Угода про партнерство та співробітництво не вимагає в ст. 51 нічого більшого, ніж наближення українського законодавства до законодавства ЄС. Для виконання цього положення Україна має забезпечити поступове приведення свого законодавства у відповідність до законодавства ЄС. Що стосується вимоги про наближення внутрішнього законодавства України до права ЄС, то, на думку провідних експертів у сфері права ЄС [2, с. 131-156], сьогодні українське законодавство має певні успіхи. Так, закон «Про захист економічної конкуренції» від 1996 року повністю забезпечує відповідність законодавства України до законодавства ЄС у частині, що стосується картелів, або, за визначенням українського закону, – узгоджених дій [2, с. 133]. Конкурентні правила ЄС у цьому питанні значно змінилися, але ці зміни стосуються радше процедурних питань, аніж матеріальних. Порівняння базових положень українського і європейського законодавств засвідчує належну міру відповідності [3, с. 33-76].

Окремі положення закону «Про захист економічної конкуренції», розроблені за зразком німецького конкурентного закону і, отже, відмінні від конкурентних правил ЄС, не створюють невідповідності цього закону до законодавства ЄС [4]. Питання, змінювати чи не змінювати чинне українське законодавство, не є сьогодні терміновим, адже зміни конкурентних правил ЄС та його держав-членів як такі не створюють термінової необхідності втручання Верховної Ради України.

Запровадження системи правових виключень в українському законодавстві є неадекватним кроком з кількох причин. Ця система по-перше, позбавить АМК можливості ефективного контролю за узгодженою діяльністю, яка є потенційно небезпечною для розвитку добросовісної та неспотвореної конкуренції; по-друге – суперечитиме принципу правової безпеки; по-третє – може заважати АМК в систематичній розробці різнобічної та прозорої політики стосовно узгоджених дій. Разом це перешкоджатиме створенню справжньої конкурентної культури як важливому кроку на шляху до ринкової економіки [5, с. 210-215]. Слід зазначити, що ЄС змінює свої процедурні правила й допускатиме певні обмежувальні угоди, рішення та узгоджену діяльність після понад 40 років досвіду розслідувань багатьох тисяч справ.

Зараз є два реальні напрями нормотворчої роботи, де слід зосередити всі зусилля в питанні адаптації норм українського законодавства з європейським у світлі реформування останнього. Перший – розробка групових виключень (типових вимог) до узгоджених дій суб'єктів господарювання; другий – підготовка внутрішнього законодавства щодо надання державної допомоги.

В Україні механізм попереднього контролю за узгодженими діями суб'єктів господарювання та інститут групових виключень (типових вимог) до них запроваджено ще з березня 2002 р. У процесі розробки комплексу Типових вимог АМК намагався врахувати не тільки багаторічний досвід Комісії ЄС в цих питаннях, а й концептуальні засади реформування європейського конкурентного права.

Сьогодні АМК України веде розробку додаткового комплексу Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання з урахуванням європейського досвіду. Існує ще одна проблема – мінімізації негативного впливу на конкуренцію, спричиненого наданням державної допомоги суб'єктам господарювання. У ЄС питання контролю за наданням державної допомоги розглядаються насамперед з точки зору реалізації справедливої конкурентної політики щодо здійснення торговельних відносин на спільному ринку. Тому законодавство ЄС про державну допомогу є практично підгалуззю конкурентного законодавства, хоча й оформлене в цілком самостійний напрям [6, с. 37-58].

Запровадження в Україні законодавчо врегульованого механізму надання та використання державної допомоги дасть змогу на загальноприйнятих засадах стимулювати економічний розвиток менш розвинутих чи пріоритетних галузей, регіонів, окремих суб'єктів господарювання, що приведе до підвищення загального добробуту та розвитку економіки держави в цілому. Запровадження єдиних підходів до врегулювання надання державної допомоги сприятиме усуненню нерівності суб'єктів господарювання порівняно з їхніми закордонними конкурентами, позбавить останніх можливості використовувати надання державної допомоги в Україні для стимулювання необґрунтованих антидемпінгових та інших захисних заходів, що безпідставно обмежують українських товаровиробників на світових ринках. Набуття членства у Світовій організації торгівлі та Євросоюзі є базовою економічною складовою інтеграції України у світовий та європейський економічний простір, основою для входження до світової інфраструктури. Відомо, що членство в цих організаціях вимагає адаптації законодавства України до законодавства ЄС та виконання вимог, встановлених СОТ щодо здійснення торгівлі. Одним з основних питань адаптації законодавства України до правил СОТ та інтеграції до ЄС є врегулювання системи надання державної допомоги окремим суб'єктам господарювання. Така адаптація, зокрема, передбачена ст. 49(2(2)) УПС [1].

Назріла потреба в розробці деяких нових напрямів законодавчого врегулювання питань у сфері конкуренції. Йдеться, зокрема, і про державну допомогу. Подальший розвиток конкурентного законодавства має передбачати також максимальне сприяння бізнесу, зокрема малому та середньому. Окрім цього, нагальною проблемою для конкурентного законодавства є відсутність кодифікації бази вже напрацьованих документів. Слід також зазначити, що і наука конкурентного права викликає підвищену увагу та інтерес провідних і молодих українських правознавців і науковців. У цьому зв'язку постає питання про необхідність формування в державі кількох вітчизняних шкіл конкурентного права, які конкурували б між собою, закладаючи наукові підґрунтя не лише української, а й також європейської моделі захисту конкуренції [7, с. 137-141].

Список використаних джерел:

1. Посібник з питань імплементації Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством / [за ред. П. Лойтена, А. Висоцького, В. Денисова]. – К.: Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства, 2009. – 99 с.

2. Смирнова К.В. Антимонопольне право Європейського союзу: навчальний посібник. – Черкаси: «Відлуння-Плюс», 2011. – 186 с.

3. Право Європейського Союзу. Особлива частина: навчальний посібник / [за заг. ред. М.Р. Аракеляна, О.К. Вишнякова]. – К.: Істина, 2010. – 528 с.

4. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

5. Скордамалья В., Саніахметова Н., Мельник С. Конкурентне право ЄС: навч. посібник / Програма Tacis Європейського Союзу в Україні; Проект «Правничі студії в Україні: Київ та окремі регіони». – К.: ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 239 с.

6. Право Європейського Союзу: навчальний посібник / [за заг. ред. Р.А. Петрова]. – 3-тє вид., змінене і допов. – К.: Істина, 2010. – 376 с.

7. Стойко Т.Н. Реформирование системи конкурентного права Европейского союза // Правоведение. – 2010. – № 2 (265). – С. 137-141.

Студзінський М.Ю.
аспірант
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Січевлюк В.А., професор кафедри,
кандидат юридичних наук, доцент

Класифікація речових прав у сучасній теорії права

Наведено сучасну класифікацію речових прав, включаючи обмежені речові права, наведено окремі моменти рецепції позитивного історичного досвіду римського права сучасною доктриною

Тисячолітня історія римського приватного права становить собою унікальну методологічну модель, що дозволяє простежити процеси становлення і розвитку сучасного речового права, а також проаналізувати доцільність сприйняття античних правових надбань.

Поняття обмеження права власності має глибоке коріння. Як відомо, римська приватна власність була необмеженим і винятковим правом, що відкривало його носію всебічну можливість користування і розпорядження річчю і не допускало втручання сторонніх осіб у сферу панування власника. Однак таке необмежене і виняткове панування особи-власника над річчю іноді вступало в суперечність з інтересами самих власників, а тому, як виняток, в інтересах власників окремих правомочностей (наприклад, володіння або користування) могло не бути, а в деяких випадках вони обмежувались [4, с. 48].

Обмеження виникали разом з появою самого права власності або з'являлися згодом у зв`язку з особливим юридичним актом. Підставами виникнення обмежень права власності були закон і правочин.

Досвід урізноманітнення режимів речових прав римського права знайшов своє продовження у сучасній доктрині, законодавстві та практиці правозастосування.

Взагалі під речовим слід розуміти право, що забезпечує задоволення інтересів управненоїособи шляхом безпосереднього впливу на річ, що знаходиться у сфері її господарського панування.

У сучасній доктрині цивільного права вказується, що речові права є центральним інститутом даної галузі, оскільки розподіл, перерозподіл, а також захист суб'єктивних прав стосовно майна є основним завданням приватного (цивільного) права [2, с. 24].

Речові права відносяться до числа абсолютних: якщо річ належить даній особі, всі інші особи є зобов'язаними визнавати цю приналежність і не порушувати її.

Характерними рисами речових прав є право слідування (як характерна риса прав на чужі речі), їх абсолютний характер, а також те, що всі речові права відображають безпосереднє ставлення особи до речі, захищаються речово-правовими позовами. Предметом речового права, як правило, є індивідуально-визначена річ. Характер та зміст речового права за загальним правилом, визначається безпосередньо законом, а не договором [5, с. 12].

Речові права відрізняються від інших суб'єктивних прав характером, змістом, особливостями захисту у разі їх порушення тощо.

В залежності від характеру виникнення і значимості речові права можуть бути поділені на основні і вторинні (похідні).

Основні речові права є визначальними у системі відносин з приводу речей. Їхні властивості випливають із самого характеру присвоєння майна і необхідності забезпечення використання цього майна. До них належать право власності і права на чужі речі.

Найбільш важливим речовим правом є право власності, яке дає власнику повну владу над майном (речами) і абсолютний захист, тобто можливість подання позову проти будь-якого порушника його речових прав.

Практично таким же важливим речовим правом є право на чужі речі. У цьому випадку право власності належить одній особі, у той час як інша особа має на те ж саме майно таке ж (безпосереднє) речове право, тільки обмежене за змістом.

Вторинні речові права мають своїм підґрунтям основні речові права. Вони виникають, оскільки існують перші, і не можуть існувати без них.До вторинних речових прав належать право повного господарського відання і право оперативного управління [1, с. 189].

Право повного господарського відання визначає право особи володіти, користуватися, розпоряджатися майном у своїх інтересах, яке надано їй власником. Таке право виникає, як правило, у державних підприємств, яким держава передає свою власність для здійснення визначеної підприємницької діяльності.

Право оперативного управління – це право володіння, яке ґрунтується на праві власності іншої особи, що надала на це повноваження, а також обмежені право користування і розпорядження майном з метою і у межах, установлених власником. Право оперативного управління виникає у разі створення державою установ, організацій, закладів, яким майно передається на праві оперативного управління [3, с. 5] та без мети ведення підприємницької діяльності.

Цивільний кодекс України, виводячи державну власність із сфери адміністративно-управлінської у сферу ринкових відносин, не має понять «право оперативного управління» і «право повного господарського відання». Однак ці інститути встановлюються Господарським кодексом України та використовуються переважно у сфері господарської діяльності.

В якості висновку належить вказати, що у сучасності обмежені речові права являють собою відносно стабільну правову форму використання чужого майна. При цьому інститути права власності та прав на чужі речі в основних змістовних моментах відтворюють підходи римського права, в той час як речові права (режими) господарського відання та оперативного управління мають своє правове коріння у феодальній землевласницькій формації.

Список використаних джерел:

1. Апанасюк М. П., Батожська О. В., Вакулович Е. В., Венедіктова І. В., Д'ячкова Н. А., Зайцев О. Л.. Цивільне право України: [підручник]: у 2 ч. / Р. Б. Шишка (заг.ред.), В. А. Кройтор (заг.ред.). — Х.: Видавництво Харківського нац. ун-ту внутрішніх справ, 2008. — 516 с.

2. Є. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, Ю. В. Байгушева. Цивільне право: підручник: у 3-х томах, Том 1, частина 2, 2010. – 432 с.

3. Єна О. О. Право власності на інші речові права: конспект лекцій з дисципліни «Цивільне право». – Харків. 2007. – 30 с.

4. Підопригора О.А., Харитонов Є.О. Римське право / О.А.Підопригора, Є.О.Харитонов. – К. : ЮрінкомІнтер, 2003. – 512 с.

5. Харченко О. С. Підстави припинення права власності: Монографія / О. С. Харченко. — К. : Вид-во Європ. ун-ту. 2009.—174 с.

Черновол О.П.
магістр
ВНЗ «Київський національний університет імені Тараса Шевченка»

Господарський договір у сучасних умовах господарювання

У тезах досліджуються актуальні питання щодо господарського договору у сучасних умовах господарювання.

Однією з ключових підстав виникнення господарських зобов'язань в господарських правовідносинах є господарські договори. За допомогою господарських договорів опосередковуються зв'язки між суб'єктами господарювання та між іншими учасниками господарських правовідносин.

Термін "господарський договір" широко використовується в юридичній літературі, законодавстві та в господарській практиці. Однак чинне законодавство не містить конкретного визначення господарського договору.

Договір може розглядатися як багатозначне явище:

- як підстава виникнення правовідношення;
- як саме правовідношення, що виникло з цієї підстави;
- як форма, в якій відповідне правовідношення втілюється.

При цьому найважливішим значенням терміна "договір" є якраз розуміння його як підстави виникнення правовідношення цивільних прав і обов'язків [4, с. 247].

В умовах становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки господарський договір є основним засобом організації відносин між суб'єктами господарювання, гнучким регулятором господарської діяльності та інструментом її планування, формою і засобом організації господарських зв'язків. Господарський договір є формою вираження господарського зобов'язання. Йому притаманний особливий суб'єктивний склад, специфіка діяльності суб'єктів господарювання, а також мета, для досягнення якої укладається цей договір [5, с. 314].

Господарський договір має свої характерні ознаки, правове регулювання, функції, систему, класифікацію.

Однією з них є обмеження договірної свободи з метою захисту інтересів споживачів (вимоги щодо якості та безпеки товарів, робіт, послуг) та загальногосподарських інтересів, у тому числі щодо захисту економічної конкуренції, національного товаровиробника тощо (типові договори, заборона застосування методів недобросовісної конкуренції, обов'язковість укладення державних контрактів для окремих категорій суб'єктів господарювання, ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій тощо).

Зміст господарського договору становлять умови договору, які визначені угодою сторін, спрямованих на встановлення, зміну або припинення господарських зобов'язань. Форма господарського договору в законодавстві визначається як письмова.

Строком дії господарського договору є час, впродовж якого існують господарські зобов'язання.

Що стосується порядку укладання господарських договорів, то укладання господарського договору – це зустрічні договірно–процедурні дії двох або більше суб'єктів господарювання із визначенням умов договору, вони викладаються у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками.

Тобто, господарський договір є одним з видів договорів, що має свої характерні особливості.

При укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору. Умови про предмет у господарському договорі повинні визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості.

Положення, що регулюють порядок укладення господарських договорів визначені статтею 181 Господарського кодексу України (далі – ГК України) [2], і має відмінності від порядку укладення цивільно-правових договорів, визначеного Цивільним кодексом України [1]. Це пояснюється, зокрема, складністю багатьох господарських зв'язків, що часто зумовлює недостатність здійснення двох дискретних дій (оферти та її акцепту).

Найчастіше сторонами в господарському договорі є суб'єкти господарювання, проте такі договори можуть укладатися і за участю інших учасників господарських відносин – органів/організацій господарського керівництва (при укладенні державних контрактів, зокрема), негосподарських організацій (для задоволення їх господарських потреб у продукції, роботах, послугах суб'єктів господарювання), громадян (для забезпечення здійснення ним спільної діяльності щодо заснування суб'єктів господарювання) як засновників суб'єктів господарювання.

Також в господарському договорі поєднуються майнові (виготовлення/передача продукції, її оплата тощо) та організаційні елементи (визначення порядку виконання, передання-приймання виконання, підстав дострокового розірвання договору, порядку розгляду спорів між сторонами договору тощо) [3, с. 59-76].

На сучасному етапі розвитку економічних зв’язків господарський договір відіграє має важливе значення. Тому на сьогодення актуальним є питання внесення законодавчих змін до положень ГК України, які регулюють окремі аспекти господарських правовідносин між суб’єктами цих правовідносин за допомогою господарського договору (зокрема, положення щодо визначення терміну «господарського договору»).

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.

2. Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.

3. Мічурін Є.О. Обмеження майнових прав учасників комерційного обороту у договірному праві [Текст] / Євген Олександрович Мічурін // Розробка механізму правового регулювання договірних відносин у підприємницькій діяльності / За ред. академіка АПрН України В.В. Луця. – К. : НДІ приватного права і підприємництва АПрН України, 2009. – С. 59–76.

4. Вінник О.М. Господарське право: Навчальн.посібник. 2-е вид.змін.і доповн.). – К.: Правова єдність, 2008. – 766 с.

5. Мілаш В.С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов. Монографія. – Харків, 2007. – 440 с.

Черновол О.П.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Гіжевський В.К., кандидат юридичний наук, професор

Механізм правового забезпечення процедури відчуження майнових прав суб'єктів інтелектуальної власності

У тезах досліджується актуальні питання щодо механізму правового забезпечення процедури відчуження майнових прав суб'єктів інтелектуальної власності.

Майнові права суб'єктів інтелектуальної власності мають особливе значення у відносинах, що виникають в сфері інтелектуальної власності.

Відповідно до ст. 424 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України), майновими правами інтелектуальної власності є [2]:

1) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;

2) виключне право дозволяти використання цього об'єкта;

3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання;

4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. Майнові права інтелектуальної власності можуть відповідно до закону бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань, а також використовуватись в інших цивільних відносинах [11, с.9-13] .

Майнові права інтелектуальної власності мають певну економічну цінність і в умовах ринкової економіки стають товаром, що реалізується на договірних засадах [10, с.59-76].

До нормативно-правових актів, які регулюють відносини в сфері розпорядження майновими правами суб'єктів інтелектуальної власності, відносяться:

- Конституція України;
- ЦК України;
- Господарський кодекс України;
- Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р.,
- Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15 грудня 1993 р.
- Закон України "Про охорону прав на промислові зразки" від 15 грудня 1993 р. ;
- Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів та послуг" від 15 грудня 1993 р.;
- інші.

Крім того, при регулюванні відносин інтелектуальної власності у разі необхідності застосовуються міжнародні договори у сфері інтелектуальної власності, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Чинним ЦК України передбачена можливість повної або часткової передачі майнових прав суб'єктом інтелектуальної власності. Також визначено, що умови передання майнових прав можуть визначатися договорами, які укладаються відповідно до цивільного законодавства між суб'єктами інтелектуальної власності.

ЦК України передбачені перелік договорів за допомогою яких суб'єкт інтелектуальної власності може відчужити свої майнові на користь іншої особи [2]:

- ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- ліцензійний договір;
- договір про створення та використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності;
- інший договір щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності.

Загалом, договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності не підлягають обов'язковій державній реєстрації. Їх державна реєстрація здійснюється на вимогу ліцензіара або ліцензіата в порядку, встановленому законом [12,с.8-10]. Відсутність державної реєстрації не впливає на чинність прав, наданих за ліцензією або іншим договором, та інших прав на відповідний об'єкт права інтелектуальної власності, зокрема на право ліцензіата на звернення до суду за захистом свого права [8, с.425].

Особливим пунктом договорів на використання об'єктів інтелектуальної власності, безперечно, є результати інтелектуальної діяльності [9, с.315]. Причому предметом таких договорів мають бути лише результати, визнані об'єктами правової охорони. Але це не виключає можливості укладення договору і на результат, що не є таким об'єктом.

Питання правового забезпечення відносин в сфері інтелектуальної власності є досить актуальним на теперішній час. Тому механізм правового забезпечення реалізації прав суб'єктів в сфері інтелектуальної власності (зокрема право на відчуження майнових прав) набуває важливого значення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Цивільний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.

3. Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.

4. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України.– 1994. – № 13. – Ст.64.

5. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 32.

6. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 34.

7. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» від 15 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 32. – Ст.267.

8. Цивільне право України [Текст]: підручник: у 2 т. /Борисова В.І. (кер. Авт. кол), Баранова Л.М., Жилінкова І.В [та інші]; за ред. В.І. Борисової, І.В. Спасибо-Фатєєвої, В.Л. Яроцького. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – Т.2. – 552 с.

9. Цивільний кодекс України: Наук.-практ. комент. / За ред. Є.О. Харитонова. – Х.: Одіссей, 2004. – 625 с.

10. Мічурін Є.О. Обмеження майнових прав учасників комерційного обороту у договірному праві [Текст] / Євген Олександрович Мічурін // Розробка механізму правового регулювання договірних відносин у підприємницькій діяльності / За ред. академіка АПрН України В.В. Луця. – К. : НДІ приватного права і підприємництва АПрН України, 2009. – С. 59–76.

11. Мельниченко Ю. Особливості законодавчого забезпечення захисту виключних прав на результати інтелектуальної, творчої діяльності // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 4. – С. 9-13.

12. Рудник Т., Закорецька Г. Проблеми захисту права інтелектуальної власності в Україні // Підприємництво, господарство і право. –2012. – № 8. – С. 8-10.

Шеляженко Ю.В.
студент
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Стратегія-2020 Президента України Петра Порошенка: конституційно-правовий аспект

Аналізується конституційно-правове значення реформ системи державно-політичних відносин в Україні за ініціативою Президента України П. О. Порошенка, заявлених під назвою «Стратегія-2020».

Революційні зміни системи державно-політичних відносин в Україні, що відбулися за останній рік і продовжують відбуватися після «революції гідності», потребують наукової оцінки з точки зору конституційного права.

Основою для аналізу революційних змін реальної конституції України нами обрана «Стратегія-2020», яку Президент України П. О. Порошенко представив 25 вересня 2014 року на виконання вимог «Євромайдану», «революції гідності». «Стратегія-2020» передбачає 60 реформ та спеціальних програм, об'єднаних амбіційною метою досягти європейських стандартів життя і підготуватися до того, щоб у 2020 році подати заявку на членство в Європейському Союзі [1]. Хоча «Стратегія-2020» має декларативний характер, в ній чітко прослідковується складова конституційно-правового документу. Глава держави пропонує новий суспільний договір між громадянським суспільством, владою та бізнесом, в якому кожна сторона буде мати свою, чітко окреслену зону відповідальності «із чітким розумінням того, про що писав ще Руссо: у випадку зловживань влади суспільство вправі розірвати цей суспільний договір» [2]. Як бачимо, Порошенко явно апелює до поширеної на заході, в т.ч. завдяки працям Жан-Жака Руссо, теорії природного права, згідно із якою держава і право виникли за волею людей шляхом укладення суспільного договору задля захисту власності, життя і свободи людини; як, наприклад, Афіни виникли внаслідок усного договору про об'єднання 12 міст-полісів; у вітчизняній історії, Конституція Пилипа Орлика 1710 р. була укладена в формі договору між новообраним гетьманом та старшиною і козацтвом Війська Запорозького [3, с. 28].

Схема нового суспільного договору згідно із Стратегією-2020.

Привертають увагу наступні особливості схеми нового суспільного договору. Влада показана як єдине ціле, відсутній явно виражений поділ влади, вона сполучає в собі функції законодавця та виконавця плану реформ та гаранта дотримання суспільного договору. Тобто, політичний режим є скоріше авторитарним. Бізнесу приписані тільки обов'язки підтримувати та розвивати країну, сплачувати податки, працювати і конкурувати чесно. Громадянське

суспільство за цим суспільним договором має «контролювати владу» (протестувати у разі незгоди з діями влади) та забезпечувати сумлінну працю. Тобто, вигода цього договору для бізнесу бачиться у посиленні трудової дисципліни та підвищенні професіоналізму найманих працівників.

На основі Стратегії-2020 в Адміністрації Президента України була розроблена коаліційна угода для коаліції депутатських фракцій новообраного парламенту [4] [5]. Проектом коаліційної угоди передбачено спрямованість діяльності коаліції на реалізацію плану реформ Президента України «Стратегія-2020» [6]. Аналіз пропонованих механізмів оновлення влади приводить до висновку, що Президент України посилює свій контроль над державним апаратом в цілому через створення Національного антикорупційного бюро України, посилює свій контроль над апаратом органів виконавчої влади через інститут державних секретарів, посилює свій контроль над судовими та правоохоронними органами через запровадження нових механізмів дисциплінарної відповідальності, ротації суддів, посилює свій контроль над бізнесом через визначення пріоритетних галузей економіки для дерегуляції та надання державної підтримки. «Новий суспільний договір» тяжіє до встановлення авторитарного політичного режиму, який затребуваний народом та елітами. В умовах військового конфлікту на сході України народ потребує лідерства головнокомандуючого; і еліти потребують сильного лідерства, жорсткого припинення популярних правопорушень, таких, як «сміттєва люстрація», «походи на Київ», блокування шляхів, тощо.

Передумовою проголошення «Стратегії-2020» є вимоги «революції гідності» і такої специфічної інституції народовладдя, як майдан, тобто функціонуючий на основі громадської самоорганізації [7] всенародний виступ проти загальновизнаних зловживань вищих посадових осіб державної влади. Майдан є архаїчною формою народовладдя на зразок давньоруського віча та козацької загальної ради, а враховуючи спрямованість останнього майдану на силовий спротив владі, стихійне формування «сотень самооборони», можна казати про те, що для майдану 2013-2014 рр. характерна військова демократія. Конституційно-правовим відносинам політичної еліти, в свою чергу, притаманна неофеодальна політико-правова модель, і Порошенко у виступі під час презентації Стратегії-2020 обіцяє зламати її, «демонтувати механізм, що збагачує невелике коло олігархів та корумпованої бюрократії, які фактично приватизували державу». Також під тиском майдану у Стратегії-2020 даються нездійсненні обіцянки підвищити до європейського рівня життєві стандарти, вступити у ЄС, подвоїти ВВП за 6 років. Критики таких обіцянок практично не чутно, хоча можна було б пригадати для порівняння, наприклад, що в 2003 р. президент Росії Володимир Путін безуспішно ставив урядові мету подвоїти ВВП за 10 років.

Висновки. Конституційно-правовий аналіз нового суспільного договору, запропонованого у «Стратегії-2020» Президента України П. О. Порошенка, показує спрямованість реформ на концентрацію всієї влади та капіталу навколо єдиного центру влади, тенденцію до посилення ролі Президента України у системі державної влади і встановлення авторитарного політичного режиму. Некритичне сприйняття суспільством такої політики концентрації влади в одних руках зумовлене загальною архаїзацією конституційно-правових відносин в Україні, яка виявляється у домінуючих проявах військової демократії в інституціях громадянського суспільства та прагненні політичних еліт на регіональному та загальнодержавному рівні вибудувати неофеодальну політико-правову модель власного владарювання.

Список використаних джерел:

1. Президент представив «Стратегію реформ–2020»: Мета реформ – членство в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/news/31289.html (02.11.2014).– Назва з екрану.

2. Виступ Президента України на прес-конференції «Стратегія-2020» [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.president.gov.ua/ news/31291.html (02.11.2014).– Назва з екрану.

3. Правознавство: Підручник / За відп. ред. О. В. Дзери. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 848 с.

4. Коаліційна угода в новообраному Парламенті основана на «Стратегії реформ–2020» – Дмитро Шим-

ків [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.president.gov.ua/news/31508.html (02.11.2014).– Назва з екрану.

5. Звернення Президента з приводу завершення виборів до Верховної Ради 26 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/news/31495.html (02.11.2014). – Назва з екрану.

6. «БЛОК ПЕТРА ПОРОШЕНКА» пропонує проект Коаліційної угоди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://solydarnist.org/?p=3889 (02.11.2014). – Назва з екрану.

7. А. Колодій. Феномен Майдану в контексті пошуку моделі врядування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://political-studies.com/?p=1039 (02.11.2014). – Назва з екрану.

Шемякіна О.О.
магістр
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Науковий керівник: Коваленко О.І., кандидат юридичних наук, доцент

Діяльність організацій колективного управління майновими правами суб'єктів авторського права і суміжних прав

У тезах аналізується діяльність організацій колективного управління майновими правами суб'єктів авторського права і суміжних прав, надаються рекомендації щодо її удосконалення.

Сучасний стан реорганізації управління серед центральних органів виконавчої влади наділив Міністерство економічного розвитку і торгівлі України здійснювати організацію колективного управління правами інтелектуальної власності. Відповідно до ст. 45 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-XII (в редакції Закону України від 11 липня 2001 року № 2627-III) [1] суб'єкти авторського права і суміжних прав можуть управляти своїми правами особисто, або через свого повіреного, а також через організацію колективного управління.

У ст. 1 Закону України «Про авторське право і суміжні права», де подано визначення термінів, організація колективного управління (організація колективного управління майновими правами) – це організація, що управляє на колективній основі майновими правами суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав і не має на меті одержання прибутку.

С. В. Бондаренко організації колективного управління визначає як «…спеціально створені у порядку, встановленому законодавством України, авторами і (або) іншими суб'єктами авторського права або створені суб'єктами суміжних прав організації з метою забезпечення реалізації та захисту їх майнових та особистих (немайнових) прав, а також інших спільних інтересів» [4, с. 179].

Згідно зі ст. 47 Закону України «Про авторське право і суміжні права» суб'єкти авторського права і (або) суміжних прав можуть доручати управління своїми майновими правами організаціям колективного управління. Організації колективного управління створюються суб'єктами авторського права та/або суміжних прав та мають статус юридичної особи. Допускається утворення окремих організацій, які управляють певними категоріями майнових прав певних категорій суб'єктів авторського права та/або суміжних прав, або організацій, які управляють різними майновими правами в інтересах різних категорій суб'єктів авторського права та/або суміжних прав.

Діяльність організацій колективного управління – це впорядкована на основі норм права діяльність спеціально уповноважених для цього суб'єктами авторського права та суміжних прав організацій зі збору, розподілу та виплати відповідної винагороди для цих суб'єктів за використання результатів їх творчої діяльності (тобто об'єктів авторського права та суміжних прав), а також виконання цими організаціями інших повноважень щодо забезпечення реалізації майнових і особистих (немайнових) прав та законних інтересів суб'єктів авторського права та суміжних прав [5, с. 25].

Діяльність організацій колективного управління врегульовано у ст. 48 Закону України «Про авторське право і суміжні права». Зокрема, організація колективного управління після її державної реєстрації зобов'язана протягом 30 днів стати на облік в Установі, якою на сьогодні

є Державна служба інтелектуальної власності України, яка підпорядкована Міністерству економічного розвитку і торгівлі України.

Про облік організацій колективного управління Установа здійснює публікацію у своєму офіційному бюлетені. На сьогодні найпотужнішою організацією колективного управління в сфері авторського права в Україні є Державне підприємство «Українське агентство з авторських та суміжних прав» (ДП «УААСП»). Дослідники зазначають, що ДП «УААСП» є єдиною в Україні організацією, яка має міжнародне визнання і є постійним і повноважним членом Міжнародної конфедерації авторських та композиторських товариств (CISAC) [3].

Відповідно до ч. 7 ст. 48 Закону України «Про авторське право і суміжні права» організація колективного управління зобов'язана надавати Установі таку інформацію: а) про зміни, що вносяться до статуту організації; б) про укладання двосторонніх чи багатосторонніх договорів з іншими організаціями колективного управління, в тому числі іноземними; в) про управління майновими правами осіб, які не передали організації повноважень; г) про укладання договорів управління майновими правами суб'єктів авторського права та/або суміжних прав; д) про річний баланс, річний звіт, результати аудиторських перевірок; е) про осіб, уповноважених представляти організацію.

Пропозиції: 1) виключити пункт «д» ч. 7 ст. 48 Закону України «Про авторське право та суміжні права», як такий що позбавляє незалежності в діяльності організації колективного управління; 2) п. 3 ч. 4 Положення про Державну службу інтелектуальної власності України, затвердженого Указом Президента України від 8 квітня 2011 року № 436/2011 проводить реєстрацію договорів про передачу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, що охороняються на території України, ліцензійних договорів, доповнити повноваженнями щодо контролю за укладанням організаціями колективного управління договорів з іншими такими ж організаціями як Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 23 грудня 1993 року № 3792-XII (в редакції Закону України від 11 липня 2001 року № 2627-III) "Про авторське право і суміжні права" [Текст]: // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 43. – Ст. 214.

2. Указ Президента України від 8 квітня 2011 року № 436/2011 "Про затвердження Положення про Державну службу інтелектуальної власності України" [Текст]:// Офіційний вісник України. – 2011. – № 29. – Ст. 1244.

3. Аврамова О. Є. Правовий статус українського агентства з авторських і суміжних прав [Електронний ресурс] / О. Є. Аврамова, А. С. Клєтчикова, Г. Г. Головань // Вісник НТУ «ХПІ»: Зб. наук. праць «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – 2011. – № 30. – Режим доступу:http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні%20проблеми%20розвитку%20українського%20суспільства/2011/30/pravo6.pdf.

4. Бондаренко С. В. Адміністративно-правове регулювання діяльності організацій колективного управління в Україні [Текст]: дис. … канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 / С. В. Бондаренко; Відкр. міжнар. ун-т розв. людини «Україна». – К., 2013. – 207 с.

5. Бондаренко С. В. Державне регулювання діяльності організацій колективного управління правами суб'єктів авторського права та суміжних прав в Україні [Текст] / С. В. Бондаренко // Інформація і право: Науковий журнал. Спеціальний випуск: Матеріали наукового-практичної конференції на тему: «Актуальні проблеми правознавства у сфері інформаційного суспільства». – 2014. – № 2 (11). – С. 21-25.

Мельник Н.
аспирант
зав. учебной части Университета Perspectiva INT

Преподаватель-менеджер и стили руководства в образовании

Педагогическое общение – это особенное общение, специфика которого обусловлена различными социально-ролевыми и функциональными позициями субьектов этого общения [4. ст. 24]. Учитель в процессе педагогического общения осуществляет свои социально-ролевые и функциональные обязанности по руководству процессом обучения и воспитания. От того, каковы стилевые особенности этого обшения и руководства, в сущесственной мере зависит эффективность процессов обучения и воспитания, особенности развития личности и формирования межличностных отношений в учевной группе.

Образовательный менеджмент отображается в виде пограничного предмета, который изучает события, связанных с решением организовать решительную образовательную деятельность и администрацию образовательных программ.

Учитель и его роли:

- организовать учебный процесс
- организовать и возглавить группу в качестве социальной группы
- быть гидом деятельности вне университета
- член педагогического консилиума
- улучшать профессиональную деятельность
- проводить исследования
- обеспечить социально культурную деятельность

Преподаватель – орган власти или источник питания

- его харизма – способность привлекать и влиять на людей через их личности;
- прогрессия – способность получить контроль над ситуацией со стороны простого присутствия этого лица;
- интеллектуальную мощь – мощь эксперта, тот, кто знает;
- Силовые ресурсы – это способность человека организовать деятельность по элементам в группе. [1 ст. 93]

Преподаватель властный, авторитетный. Основные характеристики:

- наказать – унизить
- критиковать – давить
- использовать острый голос – внушать страх
- быть суровым, властным
- берет на себя полную ответственность «я решаю, а вы слушаете!» [6, ст. 73]

Преподаватель владелец авторитарной власти, исходит давление, доминирование. Студенты проходят строгий контроль, имея поддержку страха.

- Учитель может использовать унижение студента перед группой, рассчитывая на эффект, что приведет к другим безусловного подчинения.
- Результат: атмосфера враждебности и вызывает чувство беспомощности студента, соревнования, высокой зависимости и отчуждения от данного предмета.[5 ст. 117]
- Студенты боятся начать чтото новое, чтобы попытаться, таким образом, развивается недоверие и пессимизм. Студенты, как правило, сдаются, когда они сталкиваются лицом к лицу с трудностями или новую задачу.

Преподаватель особенности демократического стиля:

- дружить – быть сильным
- поощрять – помогать
- убедить – быть осторожным
- быть открытым, честным – вести переговоры – обсуждать
- разделить ответственность со студентами «Я вам скажу, что я хотел бы сделать!»

Лидер Демократический избегает критики и унижения

• Демократический стиль требует разделения обязанностей путем делегирования учитель частью своих полномочий, предусмотренных уставом[5 ст.82]

• Студентам предлагается искать, заниматься, принимать решения и отвечать за последствия своих решений.

• Развивается чувство собственного достоинства через совместную ответственность

• Если студентов поощряют когда ошибки сделаны, они развивают уверенность в себе.

• В результате, атмосфера в группе является дружественной и независимой.

Попустительский стиль

- наиболее часто этот стиль заканчивается в хаос
- производит дезорганизация создает разочарования студентов что даёт слишком мало положительных результатов
- студенты часто чуствуют стресс, перегружены и потеряны. Характеристики этого стиля являются:

• доступность

• поддерживает практически полная свобода

• приводит к анархии и беспорядка

Преподаватель который ищет партнерства со студентами.

Акцент делается на предложение и переговоров, на участие. В такой группе, обучение происходит само по себе каким-то образом. Недостаток: пренебрежение к какой-то мере процесс обучения для поощрения социальных навыков.[3 ст.34]

Ни один тип управления не существует в чистом виде и не характеризует преподавателя с начало до конца своей карьеры. [7 ст.209]

• Лидерство стиль авторитарного учителя зависит от личных качеств: командир, властный, суровый, с наклоном на критику, строгий.

• демократический лидер имеет среди личных характеристик: стимулирование, забота, теплота, честность, юмор, интерес.

• Преподаватели склонны к руководству стиле невмешательства – свободной конкуренции, нежен и разрешительный.

Стиль учителя зависит от предмета что он преподает, уровня его преподавания, политики университета, навыков учащихся и т.д.

Если можно выучите имена студентов, особенно тех, кто скандалит. Дисциплинарные замечания делаете им, спрашиваете прямо их. В большинстве случаев, нарушители не думают, что им адресованы.

Не наказывать всю группу за действия несколько плохих. Никогда не ставить ваши замечания с точки зрения, как «группа» или «студентов» даже больше, потому что не все участвуют в занятиях неблагоприятных. Наказывая всю группу в течение нескольких сор, вы получаете возможность, чтобы сделать ситуацию еще хуже.

Никогда не говорите, что вы уже не можете терпеть. Это разрушает доверие к вам. Не используйте сарказм. Убедитесь в их внимание, прежде чем продолжить. Иногда говоря очень спокойно, может стимулировать давление со стороны, которое может иметь успокаивающее действие.

Развивайте свой голос силу и способность использовать его в главные стрессовые моменты. Тихий голос или однообразный, даёт впечатление, что говорящий является слабым

человеком или невнимательным. Делай так чтобы чувствствовался энтузиазм в его голосе и в присутствие.

Наиболее распространенной классификацией стилей руководства, в полной мере относящейся к педагогической деятельности, является классификация, выделяющая авторитарный, демократический и попустительский стили. Наиболее эффективным в педагогическом общении, в большинстве случаев, оказывается демократический стиль. Следствием его применения является повышение интереса к работе, позитивная внутренняя мотивация деятельности, повышение групповой сплоченности, появление чувства гордости общими успехами, взаимопомощи и дружелюбия во взаимоотношениях.

Список использованной литературы:

1. Angela Cara, Ion Achiri „Unitatea de învățămînt: Managementul educațional”, Gunivas, Chișinău 2004, 110 p.

3. Elena Macovei „Pedagogie. Teorie educațională” București, 2001. vol I, II., 50 c.

4. Педагогика и психология Высшей школы, Ростов-на-дону, Из-во «Феникс», 2002, 150 с.

5. Filimon, Letiția; Marcu, Vasile – Psihopedagogia pentru formarea profesorilor, Oradea, Ed. Universității din Oradea, 2003, 357 p.

6. Iosifescu, Șerban – Management educațional pentru instituțiile de învățământ, Ministerul Educației și Cercetării, București, 2001, 240 p.

7. Nicola, I., *Tratat de pedagogie colară*, EDP, Bucuresti, 1996, 348 p.

Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»

Наукове видання

Актуальні проблеми сучасної наукової думки:
матеріали Науково-практичної конференції молодих учених
(Київ, 14 листопада 2014 року)

Комп'ютерна верстка: *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 24.11.2014 р. Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 56,96. Обл.-вид. арк. 48,22. Наклад 100 прим.
Зам. №58.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com