

Головне управління освіти і науки
Дніпропетровської обласної державної адміністрації
Обласний комунальний вищий навчальний заклад
"Інститут підприємництва "СТРАТЕГІЯ"

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(29–30 березня 2012 року • м. Жовті Води)

У двох томах

Том 2. Економіка регіону
та інші питання сучасної економічної науки

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2012

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Шумейко О. О. – проф., д-р тех. наук, ректор ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія».

Заступник голови:

Наконечна Т. В. – доц., канд. фіз.-мат. наук, проректор з наукової роботи, професор кафедри «Комп'ютерних та інформаційних технологій» ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія».

Члени оргкомітету:

Сазонець І. Л. – проф., д-р екон. наук;
Сазонець О. М. – проф., д-р екон. наук;
Ядранський Д. М. – доц., д-р с. наук;
доктор Стефан Дирка;
доктор Ентоні Шаш;
доктор Дан Лакрама;
Когут П. І. – проф., д-р фіз.-мат. наук.

Вчений секретар конференції:

Лисенко Ю. В. – доц., канд. екон. наук.

П 78 Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності : зб. наук. праць IV Міжнарод. наук.-практ. конф., 29–30 бер. 2012 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-051-1

Т. 2 : Економіка регіону та інші питання сучасної економічної науки. – 2012. – 114 с.

ISBN 978-617-645-053-5

У збірнику надруковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65

ISBN 978-617-645-051-1

ISBN 978-617-645-053-5 (Т.2)

© Авторський колектив, 2012

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ІСТОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

К.с.н. Бабак І.М.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія» м. Жовті Води, Україна

ДЕПРИВАЦІЙНИЙ ПІДХІД В ОЦІНКАХ МАСШТАБІВ БІДНОСТІ РЕГІОНУ

У сучасній світовій соціологічній та економічній практиці існує декілька підходів до оцінювання масштабів бідності. Зауважимо, що масштаб бідності визначає частка населення країни, розмір доходів якого дорівнює офіційному порогу бідності. Межа бідності – рівень доходів, нижче від якого неможливе забезпечення мінімальних харчових і нехарчових потреб людини.

Вивчаючи бідність будь-якого регіону, ми вважаємо є необхідним більш детально розглянути один із методів її оцінювання – аналіз депривацій, який побудований на основі вимірювання бідності через відхилення від стандартів споживання, що переважають у суспільстві. Для найбільш повного дослідження всіх аспектів бідності слід застосовувати саме деприваційний метод. Він вимагає врахування цілого ряду матеріальних і соціальних індикаторів з метою визначення якісного «порогу», за яким відбувається соціальна ексклюзія (виключення), тобто фактичне виключення певної частини населення з нормальних умов життєдіяльності. Поняття «соціальна ексклюзія» як альтернатива традиційним категоріям аналізу бідності увійшло в науковий дискурс у 80-х рр. ХХ ст. [4]. Вперше термін «соціальна ексклюзія» почали використовувати у Франції для визначення соціально незахищених верств населення: розумово та фізіологічно залежних, схильних до суїциду, самотніх батьків, інвалідів, маргіналів тощо [2]. Згодом це поняття набуло іншого значення. Соціальна ексклюзія – це процес виключення людини із життя соціуму, обмеження доступу до суспільних ресурсів.

Депривацію можна трактувати як соціальний процес скорочення або відсутність можливостей задовольняти базові життєві потреби індивіда [5]. Оцінювання бідності, засноване на деприваційному підході, проводять у вигляді детальних соціологічних досліджень, у ході яких люди самостійно визна-

чають перелік найважливіших потреб. Наповнення різних ступенів депривації (рівнів бідності) виглядає так.

Перший ступінь депривації характеризується близькими до середніх життєвими стандартами, можливе незначне відхилення від загальноприйнятого в співтоваристві способу життя. Родини мають потребу в поліпшенні житлових умов, заощаджують на придбанні сучасних дорогих предметів тривалого користування, платних освітніх послугах, сімейному відпочинку й розвагах.

Другий ступінь депривації (скрутності, малозабезпеченості) – характеризується браком коштів на улюблені в родині делікатеси, подарунки для близьких, газети, журнали, книги; знижується якість дозвілля дорослих і дітей; родина не може придбати пральну машину, відвідати родичів, які далеко мешкають; відмовляється від платних послуг, насамперед, необхідних медичних.

Третій ступінь депривації (гострої потреби, бідності) – позбавлення концентрується на якості харчування, нестачі одягу і взуття (дорослі члени родини змушені відмовлятися від їхнього відновлення), родині важко підтримувати житло в порядку, мати прості повсякденні меблі, організувати, якщо виникає потреба, ритуальний обряд (поховання, поминки), купувати життєво важливі ліки, обмежувати можливості запрошення гостей і виходу в гості.

Четвертий ступінь депривації (убогості) – коли ресурсів не вистачає на нормальне харчування, родина заощаджує на предметах гігієни, не обновляє одяг для дітей у міру їхнього росту, відмовляє їм у покупці фруктів, соків, не має таких предметів тривалого користування, як телевізор і холодильник.

Треба зазначити, що результати дослідження бідності за таким методом, як аналіз умов життя, на відміну від інших методів, мають певні переваги. Формування широкого спектра параметрів бідності, які індивіди визначають самостійно, забезпечують найповніше врахування всіх аспектів бідності. Таким чином, є можливість чіткіше визначити пріоритети поліпшення матеріального добробуту домашніх господарств. За підсумками дослідження можна встановити проблеми доступності, головних соціальних послуг, таких як: охорона здоров'я, освіта тощо.

Аналізуючи деприваційний підхід до визначення й вимірювання бідності в межах нашого регіону, можна зробити висновок, який має принципове

значення при розробці комплексної системи показників моніторингу бідності: підходи до визначення й вимірювання бідності повинні бути пов'язані з досягнутим рівнем економічного розвитку, окресленими тенденціями динаміки соціально-економічного розвитку, а також із системою політичних пріоритетів, спрямованих на зниження бідності в регіоні.

Оскільки, підходів до оцінювання масштабів бідності існує неймовірна кількість, необхідно, щоб кожна така концепція в країні передбачала вирішення двох принципових питань:

- встановлення межі бідності або того мінімального стандарту, рівень нижче від якого розглядається як бідність;
- визначення таких характеристик рівня та якості життя домогосподарств, зіставлення яких з межею бідності дає змогу віднести сім'ю чи особистість до бідних.

Список використаних джерел:

1. Бородкин Ф.М. Социальные эксклюзии [Електронний ресурс] / Ф.М. Бородкин // Социологический журнал. – 2000. – № 3–4. – Режим доступа: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj3-4-00brod.html>
2. Боярский А.Я. Основы демографии : учеб. пособ. / А.Я. Боярский. – М.: Статистика, 1980. – 295 с.
3. Лебідь Л.І. Бідність: концептуальні підходи та соціальна реальність України / Л.І. Лебідь // Методологія, теорія та практика соціол. аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць : у 2 т. – Х., 2006. – Т. 2. – С. 101–105.
4. Лебідь Л.І. Соціальний простір бідності в старопромисловому регіоні (на прикладі Донбасу) : автореф. дис. ... канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 / Л.І. Лебідь. – Х., 2008. – 19 с.
5. Осипов Г.В. Современная буржуазная социология / Г.В. Осипов. – М.: Наука, 1964. – 416 с.

К.п.н. Баловсяк Н.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ВПЛИВ ІНТЕРЕНТ-МАРКЕТИНГУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Інтернет-маркетинг (англ. internet marketing) – це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, що зачіпає основні елементи маркетинг-міксу: ціну, продукт, місце продажу та просування. Основна мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту.

Основні елементи комплексу інтернет-маркетингу:

- Товар (Product) – те, що ви продаєте за допомогою Інтернету, повинен мати гідну якість. Він конкурує не лише з іншими сайтами, а й традиційними магазинами.

- Ціна (Price) – прийнято вважати, що ціна в Інтернеті нижча, ніж у звичайному магазині за рахунок економії на витратах.

- Просування (Promotion) – комплекс заходів по просуванню як сайту, так і товару в цілому в мережі. Включає в себе величезний арсенал інструментів (пошукове просування, контекстна реклама, e-mail маркетинг, вірусний маркетинг, прихований маркетинг, інтерактивна реклама, робота з блогами і т. д.).

- Місце продажів (Place) – точка продажу, якою є сайт. Величезну роль грає як графічний дизайн, так і якість обробки заявок з сайту. Так само варто звернути увагу на швидкість завантаження, роботу з платіжними системами, умови доставки, роботу з клієнтами до, під час і після продажу.

Говорячи про Інтернет-маркетинг, не можна не зупинитися на тому, які ж переваги він дає потенційним покупцям і продавцям. Тут слід назвати три фактори – ціна, час і прямий контакт. Причому їх потрібно розглядати спільно. Тільки одночасна наявність цих факторів змусить клієнта (будь то корпорація чи приватна особа) що-небудь придбати через Інтернет. Правильно налаштована система дозволяє вашим клієнтам вибирати і замовляти товари, не виходячи з дому чи з офісу. Вони зможуть отримати про товари та послуги максимальний обсяг інформації, в першу чергу порівняльного характеру. Завдяки прямому контакту виключається також необхідність спілкування з посередниками, тобто покупець позбавлений від стороннього впливу і емоційних чинників.

Для компаній, які прагнуть реалізувати свої товари через мережу, теж є ряд переваг:

- Можливість швидше реагувати на мінливі ринкові умови: оперативно змінювати асортимент, ціни та опис товарів і послуг;

- Аналіз реакції покупців на ті чи інші пропозиції дозволяє отримувати додаткову інформацію про їхні потреби і негайно вносити необхідні корективи в рекламу;

- Крім того, не можна відкидати можливість заощадити на доставці й поширенні інформації.

Але, кажучи про Інтернет-маркетинг, можна знайти масу причин, щоб не вважати її інструментом, здатним приносити прибуток. Ось лише деякі з них:

- Середній користувач Інтернету дуже сильно відрізняється від середньостатистичного жителя України, в першу чергу за рівнем матеріального добробуту, технічної підготовки та рівнем освіти. Цей фактор, з одного боку, робить використання Інтернет-маркетингу ідеальним інструментом для просування комп'ютерної техніки, програмного забезпечення та складної електроніки. З іншого боку, цей же фактор робить менш ефективним використання Інтернет для просування товарів масового попиту.

- Хаотичність та інформаційна перевантаженість більшості сайтів ускладнюють залучення і утримання потенційних клієнтів. За даними досліджень, користувач повинен протягом перших восьми секунд побачити на сайті щось для себе корисне, інакше він просто піде далі. Тому, якщо ваш сайт повільно вантажиться, і до того ж інформаційно перевантажений, то існує велика ймовірність того, що відвідувач не стане вашим клієнтом.

- Слід звернути особливу увагу на питання, пов'язані з безпекою фінансових угод і переданої конфіденційної інформації.

- Явний недолік професійних фахівців з Інтернет-маркетингу та реклами призводить до низької якості надаваних ними послуг. Ця проблема пов'язана, в першу чергу, з тим, що поки в українському Інтернеті дуже мало “живих” грошей і процвітають бартер і безкоштовне користування послугами. Але поступово ситуація змінюється.

Тим не менш, незважаючи на всі складності і проблеми, все більше число компаній включає Інтернет-маркетинг в перелік маркетингових інструментів для використання.

Інтернет-маркетинг зробив величезний вплив на ряд ділових сфер, включаючи музичну індустрію, банківську справу, ринок портативних електронних пристроїв (мобільні телефони, плеєри і т. д.) і головне – на саму рекламу.

У музичній індустрії багато споживачів почали купувати і завантажувати музику в форматі MP3 через інтернет замість того, щоб купувати CD.

Інтернет-маркетинг також вплинув і на банківську індустрію. Все більша кількість банків пропонують свої послуги в режимі онлайн. Онлайн-банкінг є зручнішим для клієнта, оскільки позбавляє від необхідності відвідувати банк або його філії кожен раз. Онлайн – банкінг є одним з найбільш швидкозростаючих секторів інтернет-бізнесу. Інтернет-аукціони завоювали популярність. Унікальні речі, які раніше можна було знайти на "блошиних ринках", тепер продаються на онлайн-аукціонах.

Також розвиток аукціонів сильно вплинув на ціни на унікальні та антикварні речі. Якщо раніше інформацію про ціну знайти було важко, то тепер можна подивитися ціну на аналогічну річ на аукціоні. І мати хоча б загальне уявлення про вартість товару, так як завжди можна дізнатися, за скільки продавалася та чи інша річ. Все більше і більше продавців подібних товарів ведуть свій бізнес онлайн, сидячи вдома.

Ефект на рекламну індустрію був і залишається воістину величезним. Протягом усього декількох років обсяг онлайн-реклами стрімко виріс і досяг десятків мільярдів доларів на рік. Рекламодавці почали активно міняти свої уподобання і сьогодні Інтернет-реклама вже займає більшу ринкову нішу, ніж реклама на радіо (в розвинених країнах). Інтернет-маркетинг досить сильно вплинув на сектор B2B, і цей вплив з кожним днем посилюється.

На сьогоднішній день складно знайти велике індустріальне підприємство, яке не просуває себе в мережі. Тенденції зростання можна легко побачити і в постійному розширенні торгових інтернет-майданчиків, а також зростання їх кількості. Торгові онлайн-майданчики вже давно перестали бути дошками оголошень, з яких вони і вирости. Сьогодні деякі з них перетворилися у великі корпорації, що пропонують цілий ряд маркетингових послуг. Ростуть і ціни за участь на таких майданчиках (йдеться про привілейоване членство), незважаючи на те, що кількість їх збільшується.

Поступово з модної іграшки Інтернет перетворюється в один з інструментів для ведення бізнесу. Всього пару років назад в українському Інтернеті практично не було комерційних проєктів. Повинно пройти ще немало часу,

поки Інтернет-маркетинг повністю не проявить свій потенціал і стане на рівних використовуватися разом з іншими бізнес-інструментами. Незважаючи на всі складнощі, все більша кількість українських компаній розглядають Інтернет-маркетинг, як необхідний інструмент, причому все більша кількість фірм використовує Інтернет на всіх етапах своєї діяльності. Для багатьох компаній питання вже полягає не в тому, чи варто використовувати Інтернет, а в тому, який бюджет на це виділити і як його розподілити.

Вибухове зростання числа користувачів Інтернету, в першу чергу за кордоном, відкрив нові можливості по взаємодії з потенційними клієнтами і вивів інтерактивний маркетинг на якісно новий рівень.

Бикмухаметова Р.Б., Клаас Я.А.

Казанский (Приволжский) федеральный университет,

Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА (на примере Республики Татарстан)

Республика Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Сегодня Татарстан сотрудничает со многими странами в международной торговле: более 100 государств развивают торговые отношения с республикой. В реализации политики международного и внешнеэкономического сотрудничества Татарстан делает упор на поиск разумного баланса между западными и восточными партнерами. В 2011 г. в Республику Татарстан поступило иностранных инвестиций на общую сумму 856,8 млн. долларов США, из них прямых – 99,6 млн. долларов США. По состоянию на 1 января 2012 г. накоплено свыше 4,5 млрд. долларов иностранных инвестиций [7].

Среди субъектов Российской Федерации по объему валового регионального продукта Республика Татарстан занимает 8 место. В 2011 году объем валового регионального продукта (ВРП) составил, по оценке, 1250 млрд. руб., превысив уровень 2010 г. в сопоставимых ценах на 4,6% [7].

Татарстан занимает 4 место в России после Москвы, Санкт-Петербурга и Дагестана по общему количеству самостоятельных кредитных организаций (на 1 января 2012 года зарегистрировано 25 банков) [6].

В последнее время рынок Татарстана становится привлекательным для иностранных банков. В республике действуют банки почти со 100%-ым участием нерезидентов: Абсолют Банк, Банк Интеза, КБ Дельта кредит, ЮниКредит Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Ситибанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, ДжиИ Мани банк, Русфинанс банк, Юниаструм банк, Кредит Европа Банк. Но степень проникновения на рынок банков с иностранным участием в Татарстане по-прежнему существенно ниже, чем в среднем по стране (доля кредитов, выданных банками, контролируемые капиталом нерезидентов составляет всего 0,84% совокупных кредитов, тогда как в целом по стране данный показатель составляет 17,5% совокупных кредитов) [1, с. 56].

Для понимания роли иностранных банков в процессе создания валового регионального продукта (далее ВРП) и перераспределения потоков необходимо сначала определить их основные преимущества перед кредитными организациями-резидентами Российской Федерации.

Появление на рынке Татарстана крупнейших иностранных банков положительно отражается на потребителях: диверсифицируется продуктовый ряд, услуги, которые оказываются клиентам, становятся более привлекательными. Иностранные банки обычно характеризуются высоким качеством обслуживания клиентов, что также способствует развитию банковской системы. Несмотря на всевозможные преимущества, зачастую иностранные банки предлагают свои услуги на условиях, сопоставимых с российскими. Это можно объяснить неразвитостью инфраструктуры иностранных банков – если они улучшат условия кредитования, то просто не справятся с потоком клиентов.

Банки с дешевыми средствами способны выдавать потребительские кредиты на более выгодных условиях. Тем самым они не только увеличивают потребление в текущий момент, но и косвенным образом влияют на потребление в будущем, увеличивая психологическую склонность потребления в кредит. Рост доступности более дорогостоящих товаров и услуг, а также выход на рынки потребителей, для которых определен круг товаров и услуг

не был предметом первой необходимости, но становится доступным и привлекательным, вызывает рост конкуренции среди потребителей, тем самым стимулирует рост цен и предложения. Несмотря на возможные отрицательные стороны проникновения иностранного банковского капитала (снижение эффективности работающих предприятий, экстенсивный рост экономики), ВРП региона, допустившего на свой рынок более дешевые заемные средства, растет.

Для оценки влияния развития банковского сектора Республики Татарстан на экономический потенциал региона была проанализирована взаимосвязь уровня ВРП и величины кредитных вложений за 2010 год. Для выявления статистической зависимости между двумя показателями по данным таблицы 1 рассчитаем коэффициент корреляции. Он показывает, насколько ярко выражена тенденция к росту одной переменной при увеличении другой. Мы видим, что значение коэффициента корреляции больше нуля ($r=0,074$). Это говорит о том, что хотя тенденция к росту одной переменной – валового регионального продукта при увеличении другой – объемов кредитных вложений не очень ярко выражена, но в какой-то мере она все же присутствует.

Таблица 1. Показатели валового регионального продукта и объемов кредитных вложений в Республике Татарстан в 2010 году, млрд. руб. [6; 7]

Месяц	ВРП, в млрд.руб.	Кредитные вложения, в млрд. руб.
1 января 2010 года	140,637	3,603
1 февраля 2010 года	145,836	3,869
1 марта 2010 года	160,209	3,792
1 апреля 2010 года	186,208	3,772
1 мая 2010 года	227,213	3,731
1 июня 2010 года	277,108	3,704
1 июля 2010 года	340,754	3,620
1 августа 2010 года	419,156	3,695
1 сентября 2010 года	527,485	3,673
1 октября 2010 года	645,405	3,770
1 ноября 2010 года	753,875	3,726
1 декабря 2010 года	878,000	3,830

Безусловно нельзя утверждать, что на рост валового регионального продукта повлияло только увеличение численности банков с иностранным учас-

тием. В силу ряда особенностей, присущих региональной экономике, ограниченности информационных ресурсов довольно затруднительно оценить вклад деятельности финансовых посредников, особенно банков, в расчет валового регионального продукта. Но в целом иностранные инвестиции и возможность получить кредит на доступных условиях формируют дополнительно благоприятную среду: национальные инвесторы также увеличивают свою активность, улучшается инвестиционный климат, что влечет рост ВРП.

Одним из важных преимуществ иностранных банков перед отечественными, является недостаточный размер собственных средств у российских банков, что в период вхождения России в ВТО может заметно ослабить финансовую систему страны. Повышенное внимание иностранные банки оказывают среднему и малому бизнесу. Это вызвано тем, что появляется все больше надежных российских компаний (розничные сети, магазины и другие) с динамично нарастающими оборотами. Этим компаниям необходимы банковские услуги и источники финансирования, а сами банки могут опираться на материнскую структуру. Помимо упомянутых конкурентных преимуществ в виде дешевых длинных финансовых ресурсов развитию иностранных банков в регионе способствовал переход Российской Федерации на международные стандарты финансовой отчетности; либерализация валютного законодательства; создание и внедрение стандартов корпоративного управления, а также благоприятный инвестиционный климат. Согласно докладу «Измерение условий ведения бизнеса в российских регионах», подготовленному Российской экономической школой и международной компанией Ernst & Young в 2011 году, Татарстан признан самым благоприятным регионом для ведения бизнеса в России [7].

Итак, иностранные инвестиции являются важными с точки зрения применения новых банковских технологий и поддержания конкуренции между банками. Приход нерезидентов – неизбежное следствие интеграции в мировое банковское сообщество, способствующее повышению доверия к российской банковской системе в целом, росту ее капитализации, внедрению современных технологий корпоративного управления и риск-менеджмента.

Список использованных источников:

1. Анисимова А.И. Рынок банковских услуг и его влияние на конкуренцию (на примере российских регионов) / А.И. Анисимова // Деньги и кредит. – 2011. – №11. – С. 53–61.
2. Грязнова О.С. Роль иностранных банков в развитии малого и среднего бизнеса в экономиках стран ЦВЕ / О.С. Грязнова // Банковские услуги. – 2011. – № 3. – С. 37–44.
3. Ковель-Мишина И.А. Влияние иностранных банков на макроэкономические показатели / И.А. Ковель-Мишина // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – С. 399–404.
4. Розинский И.А. Иностранные банки: к вопросу о роли в «миграции» кризисных импульсов / И.А. Розинский // Российский экономический журнал. – 2009. – № 6. – С. 24–29.
5. Чхутиашвили Л.В. Иностранные банки на российском рынке: особенности развития банковского сектора РФ / Л.В. Чхутиашвили // Банковское право. – 2010. – №4. – С. 55–63.
6. Центральный банк РФ: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
7. Официальный портал Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatarstan.ru>

К.э.н. Жоламанова М.Т.

АЭУ – Евразийский институт рынка, г. Алматы, Казахстан

АНАЛИЗ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

Активные операции коммерческих банков представляют собой использование собственных и привлеченных (заемных) средств, осуществляемое банками в целях получения прибыли при одновременном соблюдении законодательных норм, поддержании необходимого уровня ликвидности и рационального распределения рисков по отдельным видам операций. Очевидно, что чем выше эффективность активных операций, проводимых банком, тем больше он получает доходов, и, как следствие, является более устойчивым финансовым институтом. Поэтому повышение эффективности активных операций, проводимых банками, является одной из наиважнейших задач их деятельности в любой стране и в любых экономических условиях развития общества, поскольку очевидно, что успех деятельности банка как финансового института во многом зависит от получения соответствующих доходов при сохранении достаточного уровня ликвидности. Однако в условиях современного развития банковской системы в Казахстане вопрос эффективности активных операций приобретает особое значение, так как наблюдается сниже-

ние рентабельности банковских операций и ухудшение общей ликвидности банков, речь идет не просто о получении (неполучении) банком достаточного размера прибыли, а о самой возможности функционирования банка как кредитного учреждения.

За 2011 год размер совокупных активов банков второго уровня по сравнению с аналогичным периодом 2010 года увеличились на 790,3 млрд. тенге или на 6,6%, банковские займы и операции «обратное РЕПО» за рассматриваемый период также увеличились на 1 359,6 млрд. тенге или на 15,0%, резервы (провизии) по займам, сформированные в соответствии с требованиями уполномоченного органа увеличились на 562,3 млрд. тенге или на 21,3% [2].

Тогда как за 2010 год размер совокупных активов банков Республики Казахстан с учетом сформированных провизий (резервов) вырос на 3,44% до 12 031,5 млрд.тенге. тенге (валютный эквивалент – 81 300 млн.долл. США). Следовательно за 2011 год рост размера совокупных активов отечественных банков увеличились на 3,2% в относительном выражении.

В структуре активов банков большую долю занимают требования к клиентам (52,0%), начисленные доходы, связанные с получением вознаграждения (8,8%), прочие ценные бумаги (5,9%) в 2011 году. Соответственно, в течение 2010 года прирост активов в основном обеспечивался приростом требований к клиентам – на 4,2%, начисленных доходов, связанных с получением вознаграждения – на 19,9%.

Помимо общего увеличения размера активов, произошли значительные изменения в структуре активов. В частности, произошел значительный рост требований к клиентам на 249 млн. тенге, или в 1 раз, в валютном эквиваленте – в 0,7 раза, размер начисленных доходов на 174,6 млн. тенге или 19,9%. Незначительное снижение наблюдается по корреспондентским счетам, межбанковским депозитам, операциям «обратное РЕПО» с ценными бумагами.

В целом, за 2010 год размер активов подлежащих классификации, вырос на 4,11% до 12 031,2 млн. тенге, в том числе требования к клиентам – на 19,9 % до 6 137,0 млн. тенге.

Общая сума обязательств банков второго уровня за 2010 года уменьшилась на 14,5% до 10 715,2 млн. тенге или 72 495 тыс. долл. США (на нача-

ло 2010 года – 84 710 тыс. долл. США). Положительная динамика отмечена по всем видам обязательств.

Наиболее существенное влияние на уменьшение обязательств оказало снижение обязательств перед клиентами. Так, операции «РЕПО» с ценными бумагами увеличились на 7,9% до 577,0 млн. тенге, при этом доля выпущенных в обращение ценных бумаг в сумме совокупных обязательств банковского сектора за 2011 год увеличилась с 10,3% до 14,2%.

В результате приватизации государственной доли в ряде банков, количество банков с полным участием государств уменьшилось с 5 до 1, еще в 2-х банках доля государства в уставном капитале составляла менее 100 %.

Присутствие на казахстанском финансовом рынке дочерних иностранных банков свидетельствует о достаточно благоприятном инвестиционном климате в Казахстане и прозрачности его банковской системы.

Кроме того, ряд банков республики получил достаточно выгодный доступ на мировые рынки капитала, способствуя интеграции экономики республики в международные хозяйственные связи. В 2004 году процесс консолидации и оздоровления банковского сектора обусловил сокращение общего количества банков второго уровня до 36, но на сегодняшний день это количество увеличилось до 38 [2].

Размер активов и условных обязательств, подлежащих классификации за 2011 год увеличился на 1 318,1 млрд. тенге или на 9,5%. Провизии по активам и условным обязательствам (сформированные по требованиям уполномоченного органа) уменьшились на 435,2 млрд. тенге или на 10,6%.

Ссудный портфель банков второго уровня РК увеличился за 2011 год на 1 377,0 млрд. тенге или на 15,2%. Стандартные займы увеличились на 301,3 млрд. тенге (12,6%), сомнительные увеличились на 621,3 млрд. тенге (12,8%), безнадежные увеличились на 454,4 млрд. тенге (25,0%). Видим увеличение не только объема ссудного портфеля, но и ухудшение его качества, если стандартные кредиты увеличились на 22%, то объемы безнадежных и сомнительных кредитов увеличились на 78 %, что вызывает тревогу за устойчивость и ликвидность банковской системы страны.

Вместе с тем объемы провизии по займам, сформированным по требованиям уполномоченного органа, увеличились на 530,5 млрд. тенге или на 18,9% [2]. Тогда как объемы безнадежных кредитов за этот же период увеличились на 33%. Следовательно, провизии сформированные банками, не могут покрыть объемы не только сомнительных, но даже безнадежных кредитов.

Многие банки испытывают трудности в работе с проблемными займами. Невозврат кредитов во многом разъясняется также слабым контролем банков при их выдаче и использовании. Надо иметь в виду, что даже при выдаче кредитов под самый надежный залог нельзя пренебрегать оценкой кредитоспособности заемщика. Это обязано быть краеугольным камнем кредитной политики любого банка.

Развитие в Казахстане инвестиционной деятельности, связанной с недвижимостью, в значимой мере отстает от уровня развития данной сферы в развитых странах, но процесс, происходящий в настоящее время в экономике Казахстана, позволяет прогнозировать рост активности на рынке инвестиций в недвижимость.

Следует отметить также, что в перспективе, банки будут осуществлять управление имуществом по доверенности и завещанию по примеру западных государств, а имущество достигнет определенных размеров и будет находиться в частных руках, что позволит квалифицированно распоряжаться, в том числе через посредничество банков.

Выход как раз заключается в том, что банки обязаны научиться зарабатывать на классических банковских операциях. Чтоб называться банком денежному институту нужно воспринимать депозиты, выдавать кредиты, проводить расчеты и оказывать денежные консультации своим клиентам. А выбор того либо другого из более перспективных направлений развития активных операций позволит коммерческим банкам улучшить свою деятельность.

Развитие активных операций коммерческих банков исходя из соображений ликвидности, прибыльности и приемлемого допустимого распределения рисков должно происходить при строгом соблюдении имеющихся зако-

нотательных актов, регулирующих соответствующие стороны банковской деятельности, которые прямо или косвенно воздействуют на возможности банков осуществлять вложения средств в те или иные виды активных операций. Такие положения могут иметь характер обязательных для всех банков указаний, касающихся проведения или дальнейшего развития активных операций в целом или их отдельных видов, разрешений на осуществление отдельных видов операций, а также специфических законодательных мер, направленных на стимулирование или ограничение отдельных видов операций путем оказания централизованного воздействия на уровень их прибыльности, риска или ликвидности.

Наряду с общим контролем за объемом банковского кредита в практике банковского регулирования распространено ограничение вложений банков в недвижимость, в капитал различного рода компаний и фирм, ценные бумаги (как в целом, то есть по сумме, так и по видам ценных бумаг), а также размера денежной наличности в кассе и общего уровня ликвидности банковских операций.

Возможность системы коммерческих банков осуществлять свою деятельность умело и в полном соответствии с нуждами и экономическими целями государства во многом зависят от эффективности управления ей. Управление любой организованной деятельностью должно быть квалифицированным, и операции коммерческих банков не составляют исключения. И если мы хотим, чтобы банковская система была устойчивой, растущей, легко приспособляющейся и способной удовлетворять потребности общества, коммерческие банки должны осуществлять свои операции соблюдая необходимую осторожность, особенно в настоящее время в условиях нестабильной экономической ситуации.

Список использованных источников:

1. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.afn.kz>
2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>

К.э.н. Иноземцева Е.Ю.

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,

Российская Федерация

ИСТОРИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ДЕЛА В РОССИИ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Сберегательное дело – это направление бизнеса специализированных коммерческих структур (сберегательных учреждений), основанное на привлечении временно свободных денежных средств (сбережений) от различных сберегателей, главным образом, от населения. Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Значительный вклад в развитие теории сбережений и их трансформации внесли такие советские и российские экономисты как Л.И. Абалкин, А.А. Аникин, Н.И. Базылев, И.В. Баскаков, А.В. Бондарь, Н.Р. Геронина, А.П. Зайцев, Ю.И. Кашин, В.Ф. Майер, П.Р. Маслов, В.В. Радаев, Н.М. Римашевская и др.

Сбережения населения являются неотъемлемым элементом системы экономических отношений и представляют собой разность между доходами и потреблением. Именно потребность в сбережениях во многом определяет характер потребительского бюджета. Существует множество взглядов на содержание сбережений населения. Исследование классической, неоклассической и кейнсианской теорий сбережений позволило систематизировать научные подходы и обозначить современную специфику теории сбережений (табл. 1).

Сберегательное дело имеет многовековую историю во многих странах мира. Первой задумалась над проектом организации сберегательного дела в России Екатерина II. А в 1841 году Николай I подписал проект учреждения сберегательных касс для обеспечения сохранности денег бедных слоев населения. Этапы развития сберегательного дела в России можно представить в следующем виде (рис. 1).

Таблица 1. Эволюция теорий сбережения населения [7–11]

Концептуальные подходы к теориям сбережений	Определение сбережений
1	2
1. Классическая школа (А. Смит, Д. Рикардо и др.)	Сбережения = доход – потребление. Сбережения = капиталообразованию.
2. Кейнсианская школа (Дж. М. Кейнс)	Сбережения = располагаемый доход – потребление. Сбережения положительно зависят от уровня располагаемого дохода.
3. Неоклассическая школа (А. Маршалл, Р. Солоу и др.)	Сбережения текущего периода = (текущий доход + доход от имущества (формируемый за счет сбережений предыдущего периода) – потребление. Сбережения будущего периода = (текущий доход + ожидаемый доход (формируемый за счет сбережений текущего периода)). Сбережения = ожидаемый среднегодовой доход – потребление. Сбережения = временный доход. Сбережения есть разница между относительным доходом и потреблением, которое зависит от соотношения дохода потребителя к доходам социального слоя, к которому принадлежит индивид.
4. Современные подходы к определению сбережений (Ю.И. Кашин, В.К. Гуртов, Н.В. Киселева, А.П. Зайцев, И.В. Баскаков и др.)	Сбережения = доход – потребление. Сбережения – покупка товаров длительного назначения, которые удовлетворяют потребности нескольких поколений. Сбережения – использование денежных ресурсов с целью извлечения будущих доходов или обеспечения будущего потребления. Изменение чистых финансовых активов семьи в течении как минимум месяца и максимум года.

Сбережения, привлекаемые сберегательными кассами в качестве вкладов, представляют собой часть денежных доходов населения, которая остаётся свободной после удовлетворения текущих материальных и культурных потребностей. Эти сбережения носят главным образом целевой характер, т. е. предназначаются для покупки предметов длительного пользования (например, недвижимости и др.) и т.п. На основе непрерывного повышения жизненного уровня трудящихся и роста их денежных доходов вклады в кассах систематически возрастали (табл. 2).



Рис. 1. Этапы развития сберегательного дела в России

Таблица 2. Динамика денежных средств, размещаемых населением в сберегательных кассах СССР (на конец года)

Период / Объемы вкладов	1940 г.	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1974 г.
Число вкладов, млн.	17,3	14,3	52,2	80,1	100,0
в городе	11,6	10,4	38,3	58,9	73,9
на селе	5,7	3,9	13,9	21,2	26,1
Сумма вкладов, млрд. руб.	0,7	1,8	10,9	46,6	78,9
в городе	0,6	1,6	8,7	34,1	57,2
на селе	0,1	0,2	2,2	12,5	21,7
Средний размер вклада, руб.	42	124	209	581	789
в городе	50	151	228	578	774
на селе	26	52	157	401	830

К концу 1974 на каждую 1000 человек приходилось в среднем 395 счетов по вкладам, а сумма вкладов в среднем на душу населения составляла 312 руб. Средства, привлекаемые сберегательными кассами, размещаются на их счетах в Госбанке СССР и, имея достаточно устойчивый характер, служат одним из важных источников кредитных ресурсов. Государство выступает в качестве гаранта сохранности денежных средств, а также обеспечивает тайну вклада.

Что касается разновидности предлагаемых вкладов, то наибольшей популярностью у населения пользовались вклады до востребования, на их долю приходилось около 70% от общей суммы сбережений. Оставшуюся часть составляли срочные вклады и выигрышные счета.

Стоит отметить, что в период СССР доходы по вкладам не облагались государственными и местными налогами и сборами. За вкладчиком было закреплено право получать вклад, как по частям, так и целиком.

С развитием сберегательного дела в России, как уже было отмечено на рис. 1, круг деятельности сберегательных касс расширился. Помимо обслуживания населения, кассы начинают работать с юридическими лицами, размещать облигации Государственного 3%-ного внутреннего выигрышного займа, продавать билеты денежно-вещевых лотерей, проводимых в союзных республиках, выплачивать выигрыши по облигациям госзаймов и лотерейным билетам, выполнять операции по переводу вкладов, осуществлять безналичные расчеты по поручению вкладчиков, выдавать и оплачивать аккре-

дитивы, выдавать расчётные чеки. И на первое место выходит массовое обслуживание населения: приём платежей за квартиру, оплата коммунальных услуг, оплата услуг детских учреждений и т.п. Сберегательные кассы принимают современный облик.

Сберегательная активность населения подвержена влиянию объективных и субъективных факторов, оценка которых позволяет сделать выводы о современном состоянии рынка сбережений России. Важными факторами сберегательной активности населения являются потенциал сбережений, текущие сбережения (разница между текущими доходами и расходами населения), и предпочтения населения относительно формы использования дополнительного дохода в случае его появления.

На рисунке 2 видно, как менялся показатель потенциальных сбережений населения за последние двенадцать с половиной лет.

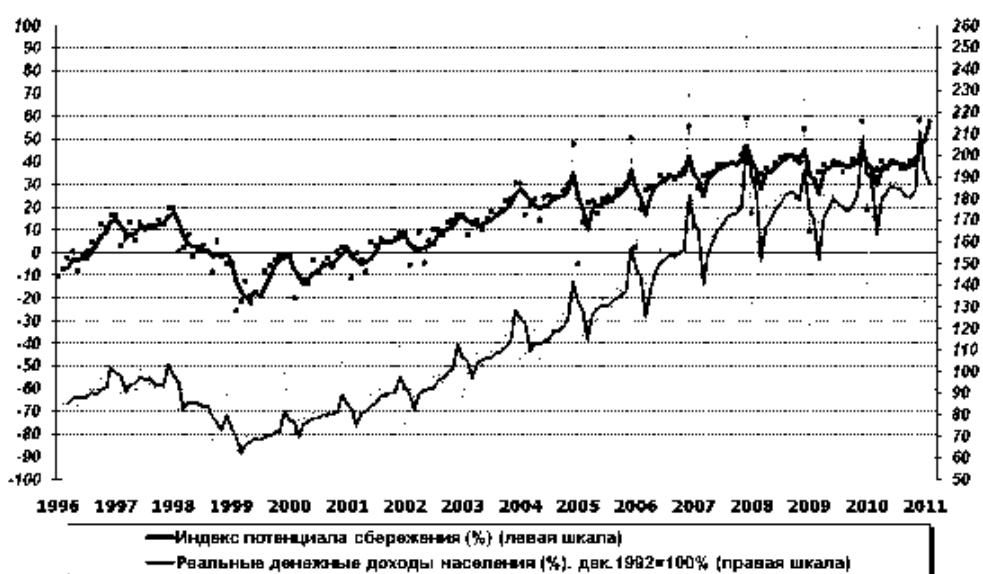


Рис. 2. Реальные доходы и потенциальные сбережения населения (расчеты ЦИРКОН)

Потенциалом положительных сбережений характеризовался период с середины 1996 до середины 1998 гг. После кризиса 1998 г. наступил трехлетний период дефицита дохода, который продолжался до середины 2001 г. Далее потенциал снова стал положительным и рос довольно быстро в течение трех лет, вплоть до середины 2004 г. В последующие четыре года (2004–2008 гг.), за исключением сезонной динамики данного показателя, темпы его роста

снижались, а в 2009 году рост прекратился и до начала 2011 года не возобновился. Значение индекса потенциала сбережений в последние два года оставалось на уровне 35–41% (без учета декабря, января и февраля, когда отмечались резкие сезонные колебания). Учитывая динамику реальных денежных доходов, основной тенденцией которой в 2009 – начале 2011 годов также стала стабилизация, а в первые месяцы 2011 года наблюдалось некоторое снижение относительно аналогичного периода 2010 года, можно предположить, что в 2011 году величина индекса потенциала сбережения вряд ли существенно изменится. Доля россиян, которая потенциально может сберегать, в последние годы не растет, оставаясь стабильной.

На рис. 3 представлено соотношение видов активности, выбираемых населением.

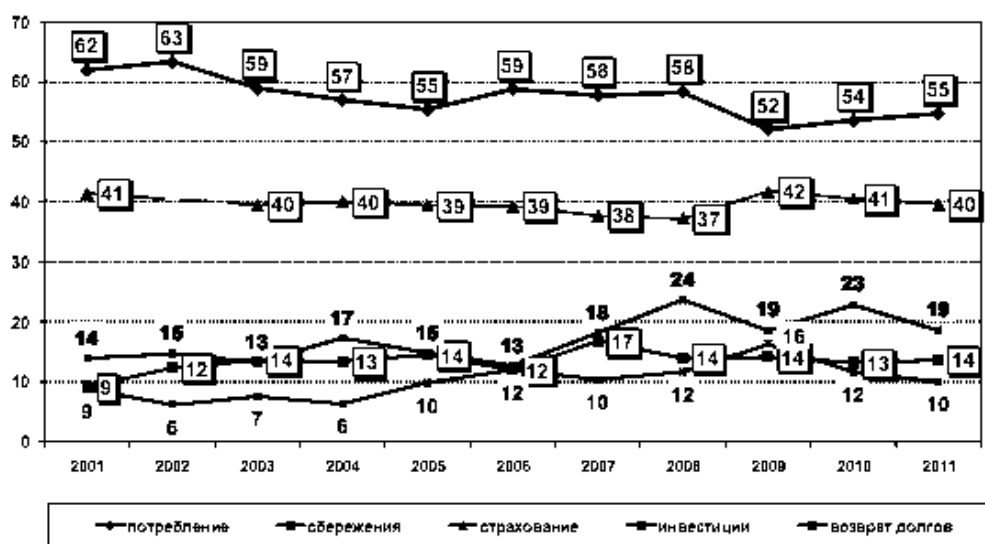


Рис. 3. Соотношение предпочитаемых видов потребительской и финансовой активности (данные: ЦИРКОН)

В период кризиса 2008 г. и на первых этапах выхода из него на фоне снижения или отрицательных показателей роста доходов уменьшились возможности граждан откладывать деньги на будущее. Дополнительным фактором снижения доли «сберегателей» в период кризиса стало усиление недоверия финансовой системе и желание спасти сбережения от обесценения даже путем их траты на потребительские товары. С другой стороны, формировалось стремление подстраховаться от кризиса и иметь запас средств. В итоге

логика развития сберегательного поведения в последние годы у россиян была следующая. В первой фазе кризиса в условиях высоких девальвационных и инфляционных ожиданий население активно тратило накопленные сбережения, что отразилось в росте доли потребления. Соответственно, доля сбережений в 2008 году сократилась. Однако к середине 2009 года начался «откат» потребительской активности населения, доля средств на покупку товаров и оплату услуг сократилась, а доля доходов, направленных на сбережения, напротив, возросла. Тенденция сохранялась и в 2010 г.

В рамках проекта МФАН с 2008 г. исследовались ориентации россиян на те или иные формы сбережений; в ходе интервью им задавался прямой вопрос «Таким людям, как Вы, в настоящее время в какой форме лучше всего сберегать свои деньги, накапливать их на будущее?» (табл. 3).

Таблица 3. Как Вы думаете, таким людям, как Вы, в настоящее время в какой форме лучше всего сберегать свои деньги, накапливать их на будущее?
(данные: ЦИРКОН)

		Июнь 2008	Март 2009	Март 2010	Март 2011
1	В виде вклада в Сберегательном банке	41,3	42,4	50,8	44,5
2	В виде вклада в российском негосударственном банке	4,8	1,5	1,5	3,4
3	В виде вклада в иностранном банке	4,0	1,4	1,9	1,7
4	В наличных деньгах – рублях	16,1	21	22,1	19,2
5	В наличной иностранной валюте	5,5	10,9	4,7	4,5
6	В золотых слитках, в изделиях из драгоценных металлов	5,5	5,2	3,8	5,5
7	В облигациях государственных займов, других государственных ценных бумагах	1,1	0,3	0,2	0,4
8	В акциях и других ценных бумагах компаний, фондов и т.п.	2,6	1,7	0,7	1,2
9	В накопительных страховых полисах	0,2	0,6	0,5	0,9
10	На лицевых счетах в негосударственных пенсионных фондах	0,9	0,2	0,3	0,2
11	В виде паев паевых инвестиционных фондов	1,1	0,5	0,4	0,4
12	Другим образом	6,9	4,7	4,1	6,7
13	Затрудняюсь ответить	10,1	9,8	9,1	11,4

Наиболее предпочтительной формой сбережений за все время измерений оставались вклады в Сберегательном банке РФ (свыше 40%). В предкризисный 2008 г. вторыми по приоритету, хотя и с очень большим отставанием, следовали сбережения в наличных рублях (16%), и далее – в наличной валюте, золоте и драгметаллах (по 5,5%), вкладов в негосударственном российском (4,8%) и иностранном банке (4%). В 2009 г. наблюдается переориентация населения с банковских вкладов на наличную валюту. Доверие к негосударственным банкам снизилось, одновременно снизились (существенно – примерно втрое) и доли россиян, считающих банковские вклады лучшей формой накопления и сбережения денежных средств. В свою очередь вырос интерес граждан к наличным деньгам (как рублям, так и валюте).

Доверие к негосударственным банкам выраженное в готовности рассматривать их как лучший способ сбережений оставалось низким еще весной 2010 г., и лишь год спустя – к весне 2011 г. этот показатель стал расти, хотя и не достиг докризисного уровня. При этом отношение к вкладам в иностранные банки пока остается неизменно низким (доля тех, кто считает этот способ сбережений наилучшим сегодня вдвое ниже, чем в докризисном 2008 г.).

Что касается наличных средств, то интерес к ним после кризиса снизился, в первую очередь, это касается валюты, где интерес упал до уровня 2008 г. Отношение к наличному рублю как способу сбережения и накопления пока выше уровня 2008 г., хотя тренд на снижение интереса к этой форме сбережений зафиксирован в рамках опроса 2011 г.

Интерес к хранению сбережений в банке находится в зависимости и от уровня предлагаемых процентных ставок по вкладам (рис. 4).

Доверие к банкам постепенно восстанавливается. Всероссийский опрос, проведенный Исследовательской группой «Человек и деньги» ФОМ в январе-феврале 2011 года, показал, что 77% россиян могут указать финансовые организации, которые не выполняют свои обязательства – это строительные, страховые компании и коммерческие банки. Вклад данных компаний в снижение индексов доверия финансовыми институтами наиболее велик. 15% россиян не уверены в надежности негосударственных пенсионных фондов, 12% – паевых инвестиционных фондов, а также 8% считают, что брокерские компа-

нии также могут не исполнить свои обязательства. Необходимо отметить, что доверие строительным и инвестиционным компаниям возросло по сравнению с 2007 годом на 6–7%, в то время как у других компаний значение данного показателя, напротив, снизилось.

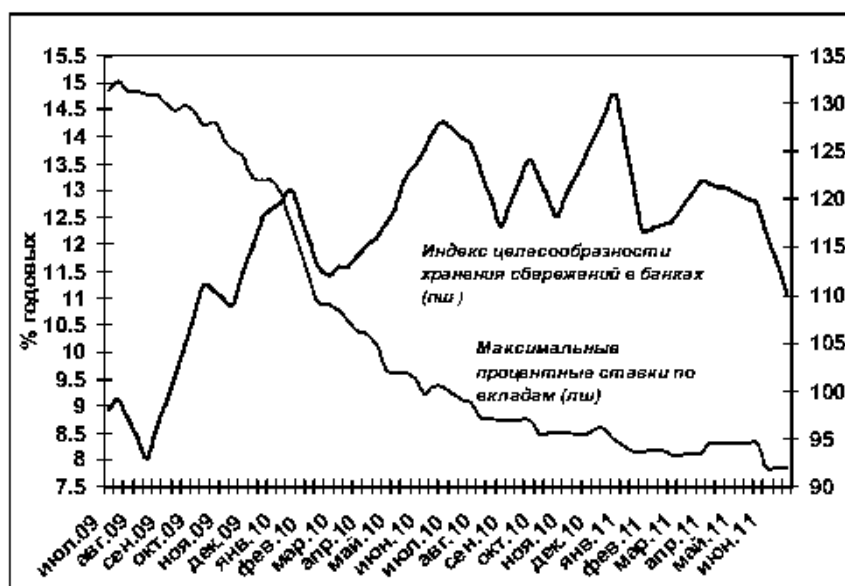


Рис. 4. Динамика индекса целесообразности хранения сбережений в банках и максимальной процентной ставки по вкладам (данные: ЦМИ Сбербанка России)

В 2011 году доля россиян, уверенных в том, что все организации выполнят свои обязательства, составила 4%.

Важно сказать, что сберегательные тенденции неоднородны. Они могут существенно отличаться в зависимости от опрашиваемой аудитории, уровня развития конкретной территории. Тренды сберегательного поведения начали меняться, население прибегает к новым формам вложения денежных средств, что является индикатором роста уровня финансовой культуры россиян. Сберегатели по-прежнему ориентируются на безопасность, норму доходности и ликвидность.

Список использованных источников:

1. Кашин Ю.И. Развитие сберегательной системы в дореволюционной России / Ю.И. Кашин // Банковские услуги. – 2001. – № 2. – С. 19.
2. Петров Ю.А. Сберегательное дело в России: Вехи истории / Ю.А. Петров, С.В. Калмыков. – М.: К.И.Т., 1995. – 13 с.
3. Динамика финансовой активности населения России 1998–2011. – Вып. 11. – Аналитический доклад исследовательской группы ЦИРКОН.

4. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>
5. Опрос «ФОМнибус», 15–16 октября. 100 населенных пунктов, 43 субъекта.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. / А. Смит. – М., 2007.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / Дж.М. Кейнс. – М., 2002.
9. Маршалл А. М. Основы экономической науки: пер. с англ. / А.М. Маршалл. – 2007.
10. Кашин Ю.И. Научные труды: сборник: в 3 т. Сбережения. Сберегательный процесс / Ю.И. Кашин. – М., 2003. – Т. 2.
11. Баскаков И.В. Макроэкономика / И.В. Баскаков. – М., 1996.

Кузнецова А.С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

НАЦІОНАЛЬНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процес фінансової глобалізації висуває певні вимоги до національних урядів, насамперед до національної фінансової політики, яка має бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності держави та створення вигідних умов для ведення бізнесу, що може бути досягнуто за рахунок різноманітних чинників та інструментів, наприклад, через зменшення податків, залучення іноземних інвестицій, створення та використання інтелектуальної власності, перегляд структури державних видатків у напрямку їх соціально-економічної результативності.

Для пояснення механізму економічного зростання, економісти розділились на два табори: одні виступають прихильниками збалансованого зростання, інші – незбалансованого. Під першим розуміється таке економічне зростання, яке приводить в рух всі галузі економіки відразу, одночасно, в постійній прогресії, яке орієнтується на зростаючий попит, що підвищує роль національного ринку країни. Під другим терміном розуміється виведення всього процесу з одного або кількох привілейованих секторів економіки, рух яких передається іншим. З певного моменту таке економічне зростання нагадує гонку за лідером. Варто зазначити, що існує велика кількість емпіричних да-

них, що підтверджують точку зору прихильників незбалансованого зростання, так і погляди прихильників збалансованого зростання [1].

Групи факторів, що впливають на фінансово-економічне зростання економіки держави і, тим самим, сприяють реалізації фінансового механізму управління інтелектуальною власністю, наведені в табл. 1.

Об'єктивні економічні чинники впливу мало піддаються впливу з боку людської економічної діяльності, адже вони виступають невід'ємною складовою процесу функціонування ринкової економіки. Система господарювання може досягти значного збільшення обсягів діяльності лише за умови всебічного врахування її суб'єктами в процесі функціонування дії об'єктивних ринкових законів, наявності підприємницьких ризиків та фактора часу.

Таблиця 1. Фактори, що впливають на фінансово-економічне зростання економіки

Фактори	Складові
Об'єктивні економічні фактори	дія об'єктивних економічних законів (закон попиту і пропозиції, закон вартості та інші); наявність підприємницьких ризиків; час; циклічні коливання
Фактори державного регулювання економіки	законодавча база; бюджетно-податкова політика; грошово-кредитна політика; політика у сфері зовнішньоекономічної діяльності; соціальна політика; структурна політика; інституційні чинники
Інноваційні фактори	рівень розвитку науки; інноваційна політика; сприяння науково-технічному прогресу; технічна оснащеність виробництва; оновлення основних виробничих фондів; інформаційне забезпечення
Інвестиційні фактори	рівень залучення іноземних інвестицій; інвестиційна активність всередині держави; ефективність розміщення інвестиційних ресурсів; капітальні блага.
Об'єктивні природні чинники	географічне положення країни; кліматичні умови; наявність корисних копалин, мінеральних ресурсів; багатство флори і фауни; родючість земель.
Демографічні фактори	кількість населення; склад населення; рівень зайнятості; рівень освіти населення
Суб'єктивні психологічні фактори	ментальність, рівень свідомості нації; ставлення до праці; економічна культура (рівень економічної злочинності, корупція); підприємницькі здібності; загальна соціально-політична атмосфера в державі
Форс-мажорні фактори	природні катастрофи, стихійні лиха; техногенні катастрофи, аварії; війни, терористичні акти

Учасники ринку, не маючи змоги впливати на об'єктивні економічні фактори, у процесі свого функціонування, кінцевою метою якого є отримання при-

бутку, а отже, забезпечення зростання національної економічної системи, повинні намагатися якнайбільше використати їх позитивний характер та максимально уникнути негативного впливу цих явищ на зростання системи господарювання.

Група факторів державного регулювання економіки відіграє неабияку роль у стимулюванні економічного зростання, адже вона визначає основні напрямки розвитку економіки, міцним підґрунтям якого є якісна законодавча база. Стійке фінансово-економічне зростання можливе лише в умовах реалізації дієвого фінансового механізму управління інтелектуальною власністю, поміркованої фіскальної політики, що не порушує основних принципів оподаткування і здійснюється на підставі прозорого адекватного податкового законодавства [3].

Прогресивний розвиток науково-технічного прогресу у світі має свій неодмінний вплив на сутність господарської діяльності кожного підприємства, встановлюючи інноваційний розвиток як першочергову задачу в досягненні поставлених цілей діяльності промислових підприємств [2]. Під його впливом на підприємствах відбуваються зміни на технічному та технологічному рівнях виробництва, зростання якого нерозривно пов'язане з необхідністю перебудови і удосконалення загальної системи управління, яка б враховувала особливості загальнодержавних інноваційних процесів, що обумовлюють результати виробничої діяльності в цілому та сприяла розвитку інноваційної діяльності як на підприємстві так і у державі в цілому, а також підвищувала ефективність фінансового механізму.

Економічне зростання є основною умовою матеріального багатства і підвищення рівня життя. В таких умовах вибір соціальних цілей стає менш обтяжливим і зменшує протиріччя між різними групами населення. Економічне зростання збільшує національний продукт на душу населення, що поліпшує його добробут, умови праці, а також супроводжується технічним прогресом, удосконаленням техніки і технології, розвитком науки. Це дає можливість одночасно модернізувати всі галузі господарства, здійснювати програми допомоги малозабезпеченим, удосконалювати систему освіти та інші галузі соціальної сфери і при цьому підвищувати доходи населення. Створюються

умови для успішного подолання наслідків природних і екологічних катастроф. Якщо співставити аргументи «за» і «проти», економічне зростання має більш позитивну, ніж негативну оцінку. До того ж, воно за умов сучасної НТР супроводжується гуманізацією техніки і технологій із врахуванням близьких і віддалених наслідків впливу їх застосування на природу і людину [1].

Економічне зростання приводить до підвищення стандартів життя. За останнє століття у більшості країн світу спостерігалось стійке зростання ВВП в загальному і на душу населення. Зростаюча економіка надає можливості більш повного забезпечення громадян в товарах і послугах, дає змогу вирішувати фундаментальні проблеми соціально-економічного розвитку, проблеми обмеженості виробничих ресурсів.

Ціла низка економічних, технологічних, соціальних, екологічних і, навіть, політичних проблем значно легше може бути вирішена за умови довгострокового зростання. Саме тому уряди всіх країн світу визначають економічне зростання як одну із основних цілей макроекономічної політики.

Список використаних джерел:

1. Kolodko G. Globalization and Its Impact on Economic Development [Електронний ресурс] / G.Kolodko. – 2006. – Режим доступу: <http://www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo81.pdf>
2. Борко Ю.Л. Фінансове забезпечення трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт / Ю.Л. Борко // Економіка та підприємство: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – 2004. – № 13. – С. 115–127.
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 431 с.

Олініченко І.В.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РЕГІОНІ

Науково-технічний прогрес неможливий без активізації інноваційних процесів, прискореного впровадження у виробництво передових технологій і новітніх розробок.

Інтеграція науки і виробництва є невід'ємним елементом сучасного інноваційного процесу. Активна взаємодія всіх суб'єктів господарювання з науко-

во-дослідними організаціями різного типу створює умови для ефективної реалізації досягнень науково-технічного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності регіону.

Незважаючи на те, що в спеціальній літературі трапляється багато різноманітних підходів до визначення інноваційного процесу, суть їх зводиться до одного висновку, а саме: інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій.

Фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновацію в динаміці, тобто як інноваційний процес, а саме: «виготовлення нового продукту, а не «новий» продукт; упровадження нового методу, а не «новий метод»; освоєння нового ринку...; отримання нового джерела сировини...; проведення реалізації...» [1].

За визначенням американського дослідника Б. Твісса [2], інноваційний процес – це перетворення наукового знання, наукових ідей, винаходів у фізичну реальність (нововведення), яка змінює суспільство.

В основі інноваційного процесу лежить створення, упровадження і поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, практичне їх застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення нових суспільних потреб. Звичайно, світ нововведень не обмежується тільки технікою і технологіями. Удосконалення, зміни систем управління та організації процесів виробництва теж здійснюються через уведення інновацій. Нові організаційні структури, методи розробки управлінських рішень, форми стимулювання розробляються науковцями-спеціалістами, освоюються і впроваджуються так само, як і нові прилади, технологічні лінії чи обладнання.

На думку А. Пригожина, «нововведення – це процес, тобто перехід певної системи з одного стану в інший» [3]. Інноваційний процес має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект.

Розвинені країни накопичили значний досвід організації інноваційних процесів. Слід зазначити багатогранність шляхів і форм, за допомогою яких досягається інтеграція стадій інноваційного процесу.

Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі, основними його етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний. Вони охоплюють такі види діяльності:

- фундаментальні дослідження (ФД);
- прикладні дослідження (ПД);
- дослідно-конструкторські розробки (ДКР);
- дослідно-експериментальні розробки (ДЕР);
- дослідна база наук (ДБН); в організаційно-економічна робота (ОЕР);
- промислове виробництво нових товарів (ПВНТ), масове виробництво.

Сучасними провідними інноваційними тенденціями є такі:

- супроводження розробки нових методів виробництва великомасштабними інвестиціями у створення нових виробів із селективних базових критичних напрямів;

- постійне ускладнення механізму здійснення нововведень; оптимізація різних інноваційних господарських систем по стадіях інноваційного циклу;

- прогресуюча інтернаціоналізація реалізації інноваційних процесів.

Основними напрями економічних змін в регіоні під дією тих чи інших тенденцій є:

1. Оптимізація малих і великих підприємств за техніко-економічними критеріями спонукає до постійного удосконалення організаційної структури фірм та зміцнення їх корпоративних зв'язків.

2. Зростаючий взаємозв'язок інноваційних процесів підвищує значимість великих господарських утворень, які формують «інноваційний каркас» економіки та ініціюють поетапне створення міжрегіональних господарських утворень.

3. Інноваційні процеси істотно змінюють світовий ринок. По-перше, він насичується різними інноваціями, в тому числі нематеріального характеру (ідеї, ноу-хау, кваліфікація, патенти, проекти, інформація). По-друге, якісно змінюється характер конкуренції. Зміцнюється співробітництво, змінюється розподіл ролей конкурентів у здійсненні інноваційних проектів і організації інноваційних процесів. По-третє, ринок нововведень стає все більш прогнозованим, передбачуваним, регульованим.

4. Прогресивні інноваційні процеси зміцнюють технологічну базу, посилюючи взаємозалежність національних економік, галузевих і міжгалузевих господарських систем [4].

Глобальна конкуренція і обмеженість ресурсів, зростаюча складність і системність інновацій спонукає підприємства до застосування нової стратегії наукових досліджень. Будь-яке велике підприємство, що займається інтенсивною розробкою технологій, самотужки не впорається з внутрішньою реалізацією та фінансуванням інноваційних проектів, пов'язаних із системними дослідженнями і винахідництвом. Виникають нові форми кооперації в сфері НДКР і винахідницької діяльності, особливого значення набуває розвиток технічної бази для поліпшення продуктивності праці та удосконалення міжнародної конкуренції.

Рівень економічного розвитку країн у XXI ст. визначається рівнем науково-технічного прогресу та інтелектуалізації основних чинників виробництва: в глобальній економічній конкуренції виграють країни, які забезпечать сприятливі умови для наукових досліджень і науково-технічних розробок.

Політика соціально-економічного розвитку має органічно поєднувати науково-технічну і промислову політику, забезпечувати підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, виховання національних лідерів економічного зростання, передусім у галузях, які ґрунтуються на високих технологіях і виробляють наукоємну продукцію.

Головне завдання науково-технічної політики – розгортання національної інноваційної системи, тобто створення і вдосконалення всіх ланок механізму забезпечення національної економіки і соціальної сфери науковими розробками і новими технологіями. Система має охоплювати правове регулювання інноваційної діяльності, заходи з підвищення інноваційної активності й розвитку інноваційної інфраструктури, розробку економічних і фінансових інструментів державної підтримки інновацій, формування мережі інноваційних центрів центрального, галузевого і регіонального значення.

Список использованных источников:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982.

2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989.
3. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989.
4. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2002.

Соколова Г.Б., к.т.н. Соколова С.М.

*Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету
імені В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна*

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ

В умовах світової економіки, яка глобалізується, спостерігається зростаючий інтерес до зв'язку між успіхом фірми і знаннями, які використовуються. Динамічні зміни останніх років потребують необхідності обміну знаннями між фірмами та дослідницькими установами, більш інтенсивного розвитку інтелектуального капіталу.

Кожен етап розвитку інтелектуального капіталу характеризується специфічним набором потреб в праці взагалі, в трудовій діяльності зокрема. Створення умов задоволення, розвитку і самовдосконалення даних потреб забезпечує духовний саморозвиток єдиного суб'єкта праці і визначає самовиробництво його потенційного інтелектуального капіталу. В сучасних умовах постіндустріального розвитку знання, як важливий фактор економічного розвитку, знаходять свій конкретний вираз у різних інноваціях: технологічних, організаційних, пов'язаних з людським фактором. Завдання даної роботи – розглянути місце і роль знань в сучасних умовах господарювання, як передумову розвитку економічної культури.

Сучасні підприємства створюють умови розвитку інтелектуального капіталу в процесі продуктивної праці. Специфіка трудової діяльності полягає в тому, що в процесі її здійснення людський капітал накопичується в економічній системі та реалізується в зростанні зокрема і економічної культури його носія [1]. За останні 20 років в розвинених країнах складається новий

стиль трудового життя, який створює атмосферу творчості і ініціативи, поступово створюється якісно нова культура праці. Професор університету Глазго Д. Букінгем відмічає необхідність створення «нових соціальних умов продуктивної праці, які забезпечують не тільки саморозвиток накопиченого людського капіталу, вони визначають високий темп загального удосконалення фірми, прискорюють прогрес нових технологій в 3–5 разів порівняно з індустріальною епохою» [2].

Конкурентноздібне підприємство поступово створює і накопичує свою культуру організації, і вона стає однією з його характеристик. Можна сказати, що культура підприємства стає засобом організації його життєдіяльності, його предметним і самовиробляємим генофондом інтелектуального капіталу. Виробнича культура проявляється не тільки в виробничій діяльності, впливаючи на рівень економічної культури, продуктивності праці, якості продукції, покращення умов праці, організації процесу виробництва, але і стає "філософією" підприємства. Це означає, що підприємство керується в своїй діяльності філософією накопичення культури, знань, інтелектуального капіталу.

За думкою Д. Куа (Лондонська вища школа економіки) економіка нематеріальна називається «новою економікою», яка має 4 елементи: інформаційні і комунікаційні технології; інтелектуальна власність; електронні бібліотеки і бази даних; традиційні бібліотеки [3].

Американський економіст Ф. Герцберг запропонував метод «збагачення праці», який сьогодні є найкращою стратегією підвищення ступеня трудового задоволення робітників, а також підвищення рівня економічної культури через реалізацію інвестиційного забезпечення саморозвитку людського капіталу. Теорія «збагачення праці», як її характеризує Е. Лунін, основана на припущенні, що робітники повинні бути обов'язково зацікавлені в якісному виконанні праці. Для досягнення цієї мети будь-яка робота повинна мати три відмінні риси: вона повинна бути раціональною, потрібною, значимою. Робітник на основі своєї системи цінностей, своєї свідомості повинен мати матеріальний інтерес, розуміти важливість і необхідність виконуваної роботи [4]. Стратегія розвитку підприємства може бути успішною, якщо: підтри-

мується тісна співпраця з дослідницькими установами; стимулюється безперервне навчання, встановлюються постійні зв'язки з університетами; впроваджуються нові технології [5]. Країни – члени Євросоюзу запроваджують численні ініціативи в області розвитку співробітництва між науково-дослідницькими установами та бізнесом.

Підприємства існують в динамічному середовищі. Управління знаннями – це процес, пов'язаний з отриманням, накопиченням та обміном знаннями, навичками та здібностями. Цей процес має багаторівневі прояви: обмін знаннями між фірмою і дослідницькою установою, між фірмою і університетом і т. ін. В останні роки визнання значущості людського фактору стало головним в сучасному менеджменті. Найцінніший ресурс фірми – це люди. Саме людський чинник став вирішальним для досягнення конкурентних переваг підприємства на ринку, що призвело до посилення акценту на освіті і навчанні персоналу. Розвинені країни забезпечують свій розвиток через економіку, яка базується на знаннях. Дана стратегія є найкращою для реалізації економічної політики в інноваційному 21 сторіччі, як бази для прискореного розвитку суспільства [6].

Україна стоїть перед необхідністю зміни соціальних умов продуктивної праці на підприємствах. Соціальні умови продуктивної праці на більшості підприємств за період реформ постійно знижуються [7]. Теперішня ситуація змушує керівників підприємств збільшувати долю інвестицій, які йдуть на навчання робітників, на підвищення рівня їх економічної культури. Нова економічна культура в пострадянському суспільстві має, по-перше, забезпечувати добір нових, прогресивних, соціальних цінностей і норм, що потрібні для стимулювання економічної активності населення; по-друге, мусить відбутися ціннісна переорієнтація пострадянського суспільства. У людей повинні сформуватися нові традиції і їх виникнення буде означати, що почався процес становлення працівника нового типу, який володіє соціальними якостями, які відповідають новій моделі господарювання. Причому мають розвинути нові трудові орієнтації – на виконання нових ролей (ініціатора, власника своєї справи). Потрібні компетентні, сильні, грамотні люди, здатні витримувати конкуренцію. По-третє, має різко посилитися значимість таких цінностей, як професіоналізм, професійна самореалізація, прагнення до сумлінної праці,

виконання професійного обов'язку. Цінність професійної майстерності, орієнтація на максимальні результати у своїй професії мають стати нормою поведінки більшості працівників, спеціалістів, керівників.

В цілому необхідний перехід від економічної культури, характерної для адміністративної системи, до ринкової економічної культури. Для здійснення такого переходу потрібно рухатися у двох напрямках: збагачувати економічні відносини й одночасно закладати нову економічну культуру. Тут необхідно відмітити важливу роль бізнесових структур у підвищенні освітньо-кваліфікаційного рівня потенціалу своїх робітників, запровадження багаторівневої системи матеріального і нематеріального заохочення, що мотивує персонал до самовдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Быченко Ю.Г. Проблемы формирования человеческого капитала в России (социально-экономический анализ) / Ю.Г. Быченко. – Саратов: Колледж, 2000. – 72 с.
2. Мерсер Д. Управление в самой преуспевающей корпорации мира / Д. Мерсер. – М.: Fortune, 1989. – №4. – Р. 38.
3. Куа Д. Экономика нематериального [Электронный ресурс] / Д. Куа // Курьер ЮНЕСКО. – 1999. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1167.pdf
4. Лунин Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятии / Е.И. Лунин. – М.: Просвещение, 1993. – С. 76.
5. Чухно А. Стратегія людського розвитку в Україні / А. Чухно // Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – С. 221–264.
6. Орландо К. Четыре столба в управлении знаниями на фирме / К. Орландо // Еврообразование. – 2008. – №1.
7. Пилипенко В.С. Соціологія підприємництва / В.С. Пилипенко, І.П. Шевель. – К.: Каравела, 1997.

К.э.н. Хуснуллова А.Р.

Казанский (Поволжский) федеральный университет,

Институт экономики и финансов, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ

Переход к информационной экономике оказал огромное влияние на развитие человеческого общества в целом, и особенно на ту его часть, которую относят к среднему классу. Средний класс становится не только основным

производителем и потребителем информационных услуг и наукоемких товаров, он генерирует, воспроизводит научное знание, формируя на его базе новый тип экономического роста. Именно средний класс, как основной носитель интеллектуального капитала, стоит у истоков становления в пределах пятого технологического уклада элементов шестого, который проявляется в возрастании роли знаний и информации в современном мире.

С другой стороны, в информационной экономике происходит интеллектуализация профессиональной деятельности, и средний класс, в силу обладания инновационно-креативным потенциалом общества, становится базой развития инновационных процессов. Доступ к новейшим информационным технологиям будет способствовать его трансформации в интеллектуальный капитал.

Переход к информационной экономике вызвал активный процесс формирования элитарного слоя среднего класса, занятого в сферах soft-tech и high-tech, в сфере финансовых услуг, менеджменте, СМИ и т.д., для которых характерен высокий уровень жизни, основанный на реализации их интеллектуального потенциала.

Развитие информационно-коммуникационных технологий и, прежде всего, Интернета, открыло новые – виртуальные – пространства для трудовой деятельности, происходит формирование интернет-экономики (e-economy), соответствующих ей электронных рынков (e-markets, virtual markets) и электронного бизнеса (e-business, e-commerce). С каждым годом растет число фрилансеров – высококвалифицированных специалистов, которые не состоят в штате предприятий, а выходят на рынок труда, используя Интернет, в качестве самостоятельных поставщиков услуг. Современные средства коммуникации позволяют им полнее реализовывать свой интеллектуальный капитал, работая практически на любом удалении от места, где востребованы результаты их деятельности. В связи с чем, в научный оборот вошли термины «удаленная работа» (remote work), «телеработа» (telework, telejob), «теледоступ» (telecommuting) и др.

Можно выделить ряд особенностей данного сегмента современного рынка труда:

- преобладание работников, обособленных как с организационной точки зрения, так и в ценностном плане, демонстрирующих высокую степень индивидуализма и свободу от традиционных форм трудового поведения;

- наличие достаточно высокой конкуренции, связанной с низкими барьерами входа, а также с доступностью информации для любого участника рынка.

Вместо стандартизации и унификации, характерных для индустриальной экономики, в информационной экономике наблюдается дестандартизация труда – развиваются его гибкие формы, возрастает роль и значимость креативности в профессиональных навыках, получает распространение непостоянный найм, неполная и временная занятость, субсидируемый трудовой договор.

Развитие самозанятости, системы «информационного надомничества» дает возможность получить работу достаточно широкому слою населения, который в силу ряда причин не может участвовать в традиционной трудовой деятельности. Это женщины с малолетними детьми, инвалиды, пенсионеры, обладающие ограниченной мобильностью, но достаточно большим интеллектуальным потенциалом.

К факторам, способствующим развитию новых форм занятости и изменениям в системе трудовых отношений среднего класса, можно отнести: технологическую готовность на микро- и макроуровнях, развитость финансовых рынков и инструментов, а также потребность в новых услугах, характерную для информационной экономики.

Активное развитие новых форм занятости сегодня можно рассматривать как проявление механизма саморегулирования экономики, форму адаптации населения к изменяющейся социально-экономической ситуации. Самозанятость и ее разновидности в значительной степени способствуют росту уровня жизни населения, снижению безработицы, что ускоряет процесс формирования среднего класса в России. Кроме того, она играет положительную роль в расширении рынка услуг, приводит к развитию все новых потребностей, формирует новые мотивы и трудовые стратегии, а также является элементом инновационного развития экономики.

Информационные технологии открыли новые возможности и для развития новых образовательных программ. В Европе распространение интернет-обучения стимулируется Болонским процессом и проектом «Эразмус», по которому студенты разных стран могут участвовать в онлайн-семинарах, осваивать с помощью Интернета любой курс зарубежного университета, обучаться одновременно в нескольких вузах. Все большее развитие получает идея развития корпоративной системы дистанционного обучения. До 40% крупных компаний используют технологии интернет-обучения для переподготовки и повышения квалификации своих сотрудников.

На наш взгляд, активное развитие новых образовательных форм будет способствовать снижению образовательного неравенства и росту масштабов среднего класса в России.

К.е.н. Мединська Т.І.

Рівненський інститут слов'янознавства

Київського славістичного університету, Україна

**ПЕРЕДУМОВИ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ
АМЕРИКАНСЬКИХ І АМЕРИКАНСЬКИМИ ТНК**

Дана робота присвячена вивченню передумов інтенсифікації процесів злиття і поглинання американських і американськими ТНК. Метою дослідження є визначення пріоритетних факторів даних процесів.

Сьогодні ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, більше 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау, майже 90% прямих закордонних інвестицій. Поряд із всіма іншими сприятливими для них факторами, могутність сучасних ТНК забезпечує технологічно стандартизований і поширений сьогодні процес злиттів і поглинань (ЗіП). Дуже часто він забезпечує утримання великих транснаціональних компаній на ринку та уникнення їх потенціального банкрутства.

Основним інструментом здійснення впливу ТНК на світову економіку є інвестиційна діяльність, передусім, у формі ЗіП як інструменту прямих закордонних інвестицій. Світову економіку накриває чергова хвиля злиттів і поглинань: вона почалась із другої половини 90-х років минулого століття, а пік припав на 2000-ий рік. Темпи щорічного приросту обсягів угод щодо злиттів і поглинань за останніх 20 років склали 46% [1].

Глобальні ТНК все більш рельєфно виявляють тенденцію до утворення великих груп, що об'єднують промислові, торговельні і фінансові компанії. Причинами цих дій, які здійснюються як добровільно, так і силовим шляхом, являється загострення конкурентної боротьби на світових ринках, прагнення зміцнити позиції компаній шляхом диверсифікації виробництва. Приміром, компанія "BASF" (ФРН) і "DUPONT" (США) створили спільне підприємство

з виробництва нейлону, яке випускатиме нейлонову сировину в обсягах, які складатимуть 8% світового виробництва.

Важливим фактором росту кількості і обсягів ЗіП транснаціональними корпораціями є лібералізація транскордонного руху капіталу. Відкрились можливості придбання корпоративних цінних паперів іноземцями, що сприяло фінансуванню міжнародних злиттів і поглинань переважно на основі обміну акціями. Окрім того, відбулись зміни на ринках капіталу, активізувались ринкові посередники і з'явилися нові фінансові інструменти; виникли принципово інші можливості для трансграничних позик і кредитів, депозитів в іноземній валюті і портфельних інвестицій. Розвиток фондових і підвищення міри ліквідності капітальних ринків дозволяють компаніям мобілізувати величезні фінансові кошти за допомогою банків і шляхом емісії облігацій.

Зростаюче значення високовитратної науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень і розробок, якісні технологічні зміни є ще одним із головних факторів розвитку процесів ЗіП. Злиття з іншими компаніями дозволяє диверсифікувати ряд підприємницьких ризиків і підвищити показники збуту, знизити витрати на транспортування і комунікації.

Окреслені чинники призводять до розширення меж господарської діяльності ТНК, у тому числі – і головним чином – за національні межі. Нові інформаційні технології дозволяють цим компаніям управляти виробничими контурами, що інтернаціоналізувалися, на відстані.

Серед яскравих прикладів ЗіП слід виділити американську компанію “Exxonmobile Corp.”, яка входить до п'ятірки найбільших ТНК світу і спеціалізується на видобутку, зберіганні та доставці нафти. Разом з іншими компаніями і корпораціями видобувної промисловості світу, особливо нафтового сектору, вона займала провідні позиції цього сегменту та отримувала рекордні для себе прибутки у перших трьох кварталах 2008 року до початку кризових процесів у світовій економіці. У четвертому кварталі зазначеного року і до теперішнього часу задля утримання на ринку своїх позицій ці компанії опинились перед необхідністю придбання своїх більш слабких та вразливих конкурентів [2].

Менші за масштабами американські компанії і самі стали об'єктами поглинання на ринку. Так, британський гігант “Shell” придбав американську “Enspire Energy”, розташовану у штаті Вірджинія, на самому початку кризи у грудні 2008 року. Свою дочірню американську компанію “Genentech” придбала у повну власність німецька фармацевтична корпорація “Roche”.

Подібна тенденція прослідковується і в галузі фінансових послуг, в якій японські компанії поглинули декілька американських ТНК-банкрутів. Зокрема, “Nomura Holdings” придбала азіатський та європейський вектори діяльності американських “Lehman Brothers”; фінансова група “Mitsubishi UFJ” стала власником 21% у “Morgan Stanley”.

Незважаючи на значну урядову підтримку, в автомобільній галузі великі американські виробники, такі як “General Motors & Chrysler”, наблизились до стану банкрутства, зумовленого вище згаданою економічною кризою останніх років. Станом на початок 2010 року вони усе ще боролись за виживання. Так, “Fiat” придбав частину “Chrysler”, європейські та китайські автовиробники мають намір купити у американського гіганта “Ford” його частину – виробництво “Volvo” [3].

Корпоративні злиття і поглинання є однією з головних характеристик глобальної економіки і активно використовуються американськими транснаціональними корпораціями як засіб здійснення прямих закордонних інвестицій. Їх роль в глобальних стратегіях корпорацій визначається можливістю як уникнення банкрутства, так і придбання і зміцнення конкурентних переваг, необхідних для подальшої транснаціоналізації компаній з метою посилення їх ринкової влади в умовах глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Владимірова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны / И.Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1.
2. Assessing the Impact of the Current Financial and Economic Crisis of Global FDI Flows. – 56 p. Document symbol: UNCTAD/DIAE/IA/2009/3.
3. Evaluating Investment Promotion Agencies [Електронний ресурс]. – 80 p. Document symbol: UNCTAD/DIAE/PCB/2008/2. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/diaepcb20082_en.pdf

Васьков В.Н.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СПИСАННЯ ЗАГИБЛИХ ПОСІВІВ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

Питання особливостей галузевого обліку завжди залишаються актуальними у господарській діяльності підприємств. Існують певні особливості організації бухгалтерської практики у сільськогосподарському виробництві. Ряд провідних фахівців з бухгалтерського обліку у своїх наукових працях постійно дають відповіді на поточні запитання, які виникають у практичній діяльності бухгалтерії сільськогосподарського підприємства. Розглянемо одну із практичних проблем обліку, яка пов'язана із списанням загиблих посівів на полях.

Майже кожен рік в одному або іншому районі України виникають стихійні лиха, які призводять до втрат сільськогосподарського врожаю. Серед причин втрати посівів є несприятливі погодні умови та хвороби рослин. Не виключенням є і 2012 рік. У зв'язку з цим на сільськогосподарському підприємстві виникає необхідність відобразити в обліку наслідки втрати врожаю, а також одержати компенсації за втрачений врожай, одержати пільги зі сплати податків. Бухгалтерську процедуру необхідно розпочати з документального оформлення втрат врожаю та підбором законодавчих актів.

Зміст пакету документів різняться в залежності від того, з якою метою оформляється загибель врожаю від стихійного лиха – для одержання страхового відшкодування, оформлення податкових пільг, або одержання компенсації від держави. Але в той же час деякі документи будуть загальними для вищезазначених цілей. Факт стихійного лиха підтверджується:

- висновком Торгово-промислової палати про факт стихійного лиха;
- рішенням Президента України про введення надзвичайної екологічної ситуації в окремих регіонах України, або рішенням Кабінету міністрів України про визнання окремих регіонів постраждалими від стихійного лиха;
- висновками інших державних органів, які вповноважені засвідчувати форс-мажорні обставини.

Необхідно відмітити, що вказані документи є загальновідомими і загальнодоступними, або їх можна отримати у необхідних органах за місцем знаходження господарства.

Для одержання компенсації від держави керівник господарства звертається з відповідною заявою до районної державної адміністрації за місцем свого знаходження до якої додаються необхідні розрахунки про втрати продукції за підписами керівника і головного бухгалтера господарства, а також форма статистичної звітності № 4-сг (річна) «Посівні площі сільськогосподарських культур під врожай». Спеціальна комісія районного управління агропромислового комплексу обстежує на місці сільськогосподарські культури, визначає площі ушкоджених культур та складає акт з визначенням суми збитків. Витрати на обробку площ на яких в результаті стихійного лиха повністю загинули посіви списується як надзвичайні втрати бухгалтерською проводкою:

- Дт 991 – Кт 231 для тієї частини витрат, які здійснюються знову при пересіванні нової культури (вартість насіння, палива, витрати на обробку ґрунту та посів);

- Дт 231 – Кт 231 у розрізі аналітичних статей на пересіяну культуру для тієї частини витрат, які не будуть понесені повторно при пересіванні культур (вартість добрив, витрати на внесення добрив, снігозатримання).

Якщо посіви загинули тільки частково, то витрати, які відносяться до загиблої частини культур, списуються бухгалтерською проводкою:

Дт 991 – Кт 231.

Вказані витрати розраховуються пропорційно площі загиблих посівів. Якщо підприємство застрахувало ризики загибелі врожаю, то після повідомлення страховій компанії про стихійне лихо та підготовці необхідних документів, представники страхової компанії перевіряють факт загибеллю врожаю і складають акт обстеження. Потім розраховується розмір збитків та страхового відшкодування.

Одержати компенсацію за втрачений врожай сільгоспідприємству цілком реально при умові виконання вищезазначених рекомендацій. Сподіваємося, що наданий матеріал допоможе практикуючим бухгалтерам у вирішенні цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. за № 320.
2. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, затв. Постановою Кабінету міністрів України від 15.02.2002 р. за № 175.

К.э.н. Гарчук-Иванча Н.Г.

*Саратовский государственный социально-экономический университет,
Российская Федерация*

ПОСОБИЯ ЗА СЧЕТ ФСС РФ: ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ РАСЧЕТА И УЧЕТ

Одной из наиболее актуальных тем в последние годы, как для бухгалтеров, так и для работников компаний РФ является тема изменения расчета пособий, выплачиваемых за счет ФСС.

Рассмотрим начисление пособия по временной нетрудоспособности.

С 1 января 2007 г. существенно изменился порядок их назначения и выплаты пособия по временной нетрудоспособности [1].

Ранее размер пособия по временной нетрудоспособности зависел от непрерывного стажа работы. Теперь пособия исчисляется в зависимости от продолжительности страхового стажа.

Алгоритм расчета до 2011 года:

1) Определялся средний дневной заработок работника по данным за последние 12 календарных месяцев предшествующих месяцу наступления нетрудоспособности (все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, учитываемые при определении базы по страховым взносам, делили на количество календарных дней расчетного периода за вычетом дней, подлежащих исключению) с учетом стажа;

2) Находили установленный законодательством максимальный размер пособия за 1 день месяца больничного (исходя из календарных дней, приходящихся на отработанное время)) $415\ 000\ \text{руб.} : 365\ \text{дн.} = 1136,99$ (где 415 000 руб. – это предельная величина базы для начисления страховых взносов в ФСС России [2]).

3) Окончательный расчет зависел от страхового стажа работника.

До 5 лет находят 60% от 1136,99 (=682,19)

5–8 лет 80% от 1136,99 (= 909,58)

более 7 лет 100% от 1136,99

4) Суммы, полученные в расчетах 1) и 3) сравнивают и меньшую умножают на количество дней больничного.

Алгоритм расчета в настоящее время:

1) Определяется средний дневной заработок работника по данным за последние 2 календарных года, предшествующие году нетрудоспособности (все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, учитываемые при определении базы по страховым взносам, делят на 730 дней);

Никакие периоды из расчета не исключаются.

2) Ограничивают величину заработка за каждый год расчетного периода. Доход за каждый год учитывается в пределах лимита, облагаемого страховыми взносами. То есть за 2010 год – не более 415 000 руб. (такой же норматив был установлен и для заработка за 2009 год), за 2011 г. – 463 000 руб., за 2012 г. – 512 000 руб.

3) Окончательный расчет зависит от страхового стажа работника.

До 5 лет находят 60% от среднедневного заработка;

5–8 лет 80%

более 8 лет – 100%

4) полученную сумму умножают на количество дней больничного.

Особенностью выплаты пособия по временной нетрудоспособности является, то, что первые три (до 2011г. – два) дня по листу нетрудоспособности оплачивается организацией, а последующие за счет ФСС.

В бухучете начисление и выплату больничного пособия оформляются такими проводками [4]:

Дебет 20 (23, 25, 26, 29, 44 ...) Кредит 70

– начислено пособие, оплачиваемое за счет организации;

Дебет 69 субсчет «Расчеты с ФСС по взносам на социальное страхование»

Кредит 70

– начислено пособие по временной нетрудоспособности, оплачиваемое за счет ФСС России;

Дебет 70 Кредит 50 (51)

– выдано пособие сотруднику.

Рассмотрим особенности начисления пособия по беременности и родам.

На получение такого пособия имеют право женщины, подлежащие обязательному социальному страхованию, уходящие в декрет или усыновившие ребенка в возрасте до трех месяцев.

Если сотрудница работает в нескольких компаниях, пособие она может получить в каждой из них.

Пособие по беременности и родам выплачивается, как правило, в размере 100% среднего заработка. Если женщина имеет общий страховой стаж менее шести месяцев, то пособие выплачивается в размере не более 1 МРОТ за полный календарный месяц (с учетом районных коэффициентов). То есть не имеет значения, работала ли сотрудница в последние 12 месяцев или нет.

Как уже было отмечено, начиная с 2011 года рассчитывать пособия нужно по новым правилам. В то же время для декретных и пособий по уходу за ребенком предусмотрен двухлетний переходный период. В 2011–2012 годах по заявлению работницы бухгалтер вправе рассчитать их по старому алгоритму. Но можно воспользоваться и новыми правилами, если те выгоднее.

Для расчета пособия по прежним правилам работница должна написать специальное заявление. В нем она может попросить рассчитать пособие двумя способами.

Прежний алгоритм расчета:

1) Определялся средний дневной заработок работника по данным за последние 12 календарных месяцев предшествующих месяцу наступления нетрудоспособности (все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, учитываемые при определении базы по страховым взносам, делят на количество календарных дней расчетного периода за вычетом дней, подлежащих исключению);

2) Находили установленный законодательством максимальный размер пособия за 1 день месяца больничного (исходя из календарных дней, приходящихся на отработанное время)) $415\ 000 \text{ руб.} : 365 \text{ дн.} = 1136,99$ (где 415 000 руб. – это предельная величина базы для начисления страховых взносов в ФСС России [2]).

4) Суммы, полученные в расчетах 1) и 3) сравнивали и меньшую умножали на количество дней отпуска по беременности и родам (как правило, 140).

Новый алгоритм расчета:

1) Определяется средний дневной заработок работника по данным за последние 2 календарных года, предшествующие году нетрудоспособности (все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, учитываемые при определении базы по страховым взносам, делят на 730 дней);

Никакие периоды из расчета не исключаются.

2) Ограничивают при этом величину заработка за каждый год расчетного периода. Так, доход за каждый год учитывается в пределах лимита, облагаемого страховыми взносами: за 2010 год – не более 415 000 руб. (такой же норматив был установлен и для заработка за 2009 год), за 2011 г. – 463 000руб., за 2012 г. – 512 000 руб.

3) Полученную сумму умножают на количество дней отпуска по беременности и родам.

Пособие по беременности и родам выплачивается за все календарные дни, которые приходятся на отпуск. Продолжительность этого отпуска – 70 (в случае многоплодной беременности – 84) календарных дней до родов и 70 (в случаях осложненных родов – 86, при рождении двух или более детей – 110) календарных дней после.

Если женщина в течение последних двух календарных лет работала на нескольких предприятиях, для расчета пособия она может представить справку или справки о зарплате с каждого места работы [3].

В бухгалтерии начисление и выплату пособия по беременности и родам оформляют записями [4]:

Дебет 69 субсчет «Расчеты с ФСС по взносам на социальное страхование»

Кредит 70

– начислено пособие по беременности и родам;

Дебет 70 Кредит 50 (51)

– выдано пособие по беременности и родам сотруднице.

Итак, в соответствии с вышерассмотренным, очевидно, что в наиболее выигрышном положении в связи с новыми правилами расчета пособий в РФ

оказались женщины, уходящие в декрет, т.к. они имеют возможность выбрать из двух способов расчета пособий наиболее выгодный для себя. Остальные же категории работников получают пособия только исходя из новых правил, но и тут ряд работников получит пособия в большем размере, чем исходя из старых правил (те, чья зарплата за последние годы уменьшилась).

Список использованных источников:

1. Федеральный закон РФ от 29.12.2006 N 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=122627>
2. Федеральный закон РФ от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=116833>
3. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 17 января 2011 г. № 4н «Об утверждении формы и порядка выдачи справки о сумме заработной платы, иных выплат и вознаграждений, на которую были начислены страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, за два календарных года, предшествующих году прекращения работы (службы, иной деятельности) или году обращения за справкой, и текущий календарный год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111299>
4. Ковалевский С.С. Зарплата 2011 / С.С. Ковалевский, Л.А. Котова, И.И. Шкловец. – М.: Акцион-Медиа, 2010. – 912 с.

Макалюк І.В.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-економічна система, яка склалася в Україні, обумовлює високі трансакційні витрати підприємств. На думку О.В. Шепеленко [4] цьому, в значній мірі, сприяє наявність п'яти паралельних платіжних систем: неофіційна доларова і євро, гривнева, система грошових сурогатів, бартерна і дебіторська. Використання суб'єктами господарювання будь-якої з них – це спосіб одержання грошових засобів, що не відображаються в офіційній звітності.

Вони вилучаються з обороту підприємств на користь окремих осіб, не захищених в розвитку підприємств, їх нормальному функціонуванні і відносинах з партнерами, зростанні реальної заробітної плати працівників.

Недосконалість платіжних систем і розрахунків сприяє збільшенню кредиторської і дебіторської заборгованостей, зниженню частки робіт, що оплачуються грошовими засобами. Недостатній розвиток ринкових інститутів та інституцій в Україні, надмірна відкритість національної економіки і використання в міжнародних контрактах інструментів толлінгу, клірингу, бартеру, завищення або заниження цін, широке розповсюдження банківських кредитних пластикових карток також сприяють швидкому зростанню рівня трансакційних витрат суб'єктів господарювання. Все це зумовлює необхідність здійснення оцінки трансакційних витрат підприємствами з метою їх контролювання та ефективного управління ними.

Проте, недостатня розробленість організаційних та методичних засад обліку трансакційних витрат значно ускладнює їх реальну оцінку. Складність оцінки виникає, насамперед, через те, що трансакційні витрати підприємства поділяються на витрати, які можна виміряти кількісно (вимірювані) та витрати, які не піддаються кількісній оцінці (не вимірювані). Крім того, існуючі системи бухгалтерського та управлінського обліку не передбачають здійснення повноцінного обліку трансакційних витрат. Облік трансакційних витрат є особливо необхідним для підприємства, оскільки дасть змогу виявити необхідні ресурси для здійснення трансакцій та можливості їх зниження. Облік трансакційних витрат можна здійснювати за певний період часу; за центрами відповідальності; за об'єктами, якими у загальному вигляді являються продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [3]; за місцями виникнення, що підвищить якість контролювання витрат [1]. Тому, для підвищення рівня управління витратами на вітчизняних підприємствах необхідним є досконале вивчення і подальший розвиток організаційно-методичних засад обліку та оцінки трансакційних витрат підприємства.

Для здійснення оцінки та аналізу трансакційних витрат необхідно:

1) здійснити поділ трансакційних витрат підприємства на вимірювані та не вимірювані, що дасть змогу розробити підходи до управління ними на основі на основі визначення особливостей їх формування;

2) здійснити збір та обробку інформації про трансакційні витрати підприємства. На цьому етапі аналізується фінансова звітність, статті бухгалтерського обліку;

3) визначити кінцеві результативні показники, на які здійснюють вплив трансакційні витрати підприємства (чистий прибуток (збиток), рентабельність продажів, ефективність виробничо-господарської діяльності тощо) та проаналізувати вплив трансакційних витрат на зазначені показники.

Важливим є поділ трансакційних витрат на вимірювані і не вимірювані. Якщо вимірювані трансакційні витрати ще можна оцінити на основі даних фінансової та бухгалтерської звітності підприємства, то не вимірювані практично неможливо відслідкувати. До таких витрат, зокрема, належать витрати внаслідок проявів опортуністичної поведінки контрагентів чи співробітників підприємства (ухилення від виконання зобов'язань чи недобросовісне їх виконання), витрати внаслідок погіршення репутації підприємства в результаті дії чи бездіяльності контрагентів чи персоналу, витрати внаслідок використання контрагентами при здійсненні ринкових трансакцій особистих зв'язків, спеціальних знань, що не дає можливості укласти контракти на більш вигідних умовах тощо [1].

Статистична і бухгалтерська звітність підприємства погано пристосована до оцінки номенклатури трансакційних витрат. Основними інформаційними джерелами, які можна для оцінки рівня трансакційних витрат, є наступні [2]:

- річна статистична звітність за формою № 1 – «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;

- П(С)БО № 3 – «Звіт про фінансові результати» (річний);

- П(С)БО № 16 – «Витрати» (річний).

Інформаційними джерелами, що можуть використовуватися як додаткові для уточнення окремих позицій, є [2]:

- П(С)БО № 4 – «Звіт про рух грошових коштів» (річний);

- П(С)БО № 13 – «Фінансові інструменти» (річний);

- П(С)БО № 11 – «Зобов'язання» (річний);
- П(С)БО № 8 – «Нематеріальні активи» (річний);
- П(С)БО № 19 – «Об'єднання підприємств» (річний).

Проте, наведена бухгалтерська і інформаційно-статистична звітність підприємства не може дати повної картини про рівень, структуру і динаміку трансакційних витрат. Тому досить актуальною на сьогоднішній день являється проблема приведення статистичної звітності підприємства у відповідність до вимог реалізації теорії трансакційних витрат для забезпечення умов здійснення оцінки даних витрат з метою побудови ефективної системи управління ними.

Список використаних джерел:

1. Базалієва Л.В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства: монографія / Л.В. Базалієва. – Х.: Вид.-во ХНЕУ, 2009. – 164 с.
2. Данько М.С. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М.С. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36–46.
3. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: монография / О.В. Шепеленко ; МОН України, Донецкий нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.
4. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.ІІ: монографія / А.В. Череп. – 2-е вид., стереотип. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 360 с.

Марченко Ю.О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОБОРОТНІ АКТИВИ: ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На будь-якому підприємстві існують проблеми обліку оборотних коштів, які необхідно вирішувати, адже це сприяє формуванню достовірної і зручної для аналізу інформації щодо оборотних активів. Отримана інформація і подальший її аналіз необхідний для ефективного управління активами підприємства, що передбачає також раціональне їх використання у процесі виробництва.

Питання аналізу ефективного використання оборотних активів в своїх наукових працях детально розглядали такі зарубіжні вчені як Велми Глен А., Сигел Дж., Шим Дж., Е.С. Хедріксен, а серед вітчизняних Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Грабова, Ю.К. Гришкунайте, Н.В. Дубенко, А.Г. Загородній, А.Ш. Маргуліс та інші.

Відомі фінансовий та економічний аспекти формування та використання оборотних активів. Фінансовий аспект виявляє, що за своєю суттю оборотні засоби – це фінансова категорія, що характеризує сукупність коштів, які перебувають в обороті підприємства, а також засоби, які можуть бути віднесені до його фінансових ресурсів. Фінанси утворюють вихідну основу для існування фонду обігових коштів, а фінансові ресурси – базу для первісного формування та наступної модифікації їхнього розміру [1].

З П(С)БО 2 «Баланс» відомо, що оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, які призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3].

Суперечності при обліку виникають з приводу того, що оборотні активи не розглядають як єдину економічну категорію, а поділяють на дві частини – оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Таким чином, вивчення оборотних засобів передбачає розгляд оборотних фондів і фондів обігу, що ускладнює не лише аналіз їх ефективного використання, але й ведення обліку на підприємстві.

Інша проблема пов'язана зі складом МШП. Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року. Під операційним циклом розуміється проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням засобів від реалізації зробленої з таких запасів продукції чи товарів і послуг [4]. Проте П(С)БО 9 «Запаси» не містить переліку того, що при обліку на підприємстві має включатись до складу МШП. Таким чином підприємство має самостійно встановити склад МШП, який має бути відображений в наказі про облікову політику підприємства.

Складна система цін на оборотні активи також відноситься до переліку проблем, пов'язаних з організацією їх аналізу на підприємстві. Розглядаючи порядок використання облікової ціни та оптових договірних цін, слід зазначити, що застосування таких цін на підприємстві тісно об'єднує синтетичний й аналітичний облік. Вірогідно, що з розвитком ринкових відносин поступово будуть стабілізуватися і договірні ціни, а це сприятиме спрощенню методики обліку.

Необхідно зазначити, що порядок формування витрат у фінансовому обліку дає широкі можливості для вуалювання доходів шляхом здійснення недоцільних витрат, а формування валових витрат в податковому обліку у зв'язку зі своєю направленістю на збільшення бази оподаткування передбачає жорсткий порядок формування валових витрат та цим стимулювання, наприклад, до вживання заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості [2].

Ефективність використання оборотних активів в грошовій формі тісно пов'язана з довжиною операційного циклу і, зокрема, кредитним періодом. Так як період надання кредиту характеризує термін відстрочки платежу за реалізовану покупцеві продукцію, то збільшення строку надання кредиту хоча, з одного боку, і стимулює обсяги реалізації продукції, але, водночас, збільшує обсяги дебіторської заборгованості підприємства перед постачальниками, а також збільшує період фінансового циклу.

Також фактором, що визначає ефективність використання оборотних засобів є кредитний ліміт, який враховує рівень припустимого ризику. Кредитний ліміт характеризує максимальну суму заборгованості покупця за надану йому в кредит продукцію. Слід зауважити, що розмір наданого кредиту є іммобілізованими з кругообігу оборотними засобами, тому має встановлюватися з урахуванням типу кредитної політики, і особливо – фінансових можливостей підприємства.

Отже, для запобігання помилок в обліку та аналізі оборотних активів необхідно пам'ятати про неоднозначність оборотних активів, як економічної категорії, а також особливості обліку МШП і складну систему цін на оборотні активи. Для ефективного використання оборотних активів необхідно проводити різноманітні аналітичні дослідження, зважаючи на специфіку галузі, в

якій працює підприємство. Також необхідно проводити розрахунки тривалості операційного циклу, кредитного періоду та фінансового циклу. Слід ретельно розраховувати кредитний ліміт, адже завищений кредитний ліміт обов'язково матиме несприятливий вплив на фінансовий стан підприємства в цілому, втім як і збільшений строк кредитного періоду. Якщо ж підприємство встановить свої планові показники, то матиме змогу проаналізувати виконання плану, а також виявити фактори, що впливають на кругообіг та об'єми оборотних засобів.

Список використаних джерел:

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
2. Павловська О.В. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2001. – № 7. – Ст. 80.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 №246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

К.т.н. Семькина Л.Н., Гаврилюк Д.В.

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет, Российская Федерация*

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА СОЗДАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В современных условиях для обеспечения конкурентоспособности продукции и расширения рынков сбыта, а также привлечения новых клиентов, многие машиностроительные предприятия постоянно ведут опытно-конструкторские и технологические работы (далее ОКИТР), связанные с усовершенствованием действующих и разработкой новых конструкций, узлов и деталей машин и механизмов. Созданные в результате проведения ОКИТР объекты интеллектуальной собственности принимаются к бухгалтерскому учету в составе нематериальных активов. Принятие объекта к бухгалтерскому учету предполагает наличие двух условий: надежное определение его стоимости и момента идентификации [2].

Перечень затрат (табл. 1), включаемых в первоначальную стоимость нематериальных активов, созданных в результате опытно-конструкторских и технологических работ, определяют ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [1].

Согласно ПБУ 14/07 моментом перехода расходов по ОКИТР, результаты которых подлежат применению в производстве, в состав нематериальных активов является получение организацией надлежаще оформленного документа, подтверждающего ее права на результат интеллектуальной деятельности, например, патента.

Данное положение обуславливает возникновение следующих проблем. Расходы на проведение ОКИТР носят долгосрочный характер и занимают, как правило, более 12 месяцев. В соответствии с ПБУ 17/02 расходы на ОКИТР, давшие положительные результаты, могут быть использованы в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) до получения надлежаще оформленного документа, подтверждающего права организации на результат интеллектуальной деятельности. Это позволяет проводить списание расходов по ОКИТР, давших положительные результаты, на расходы по обычным видам деятельности. Поэтому после получения патента, первоначальная стоимость нематериального актива включает исключительно расходы на получение документа, подтверждающего права организации на результат интеллектуальной деятельности. Это положение не противоречит ПБУ 14/07, согласно которому в состав расходов на создание нематериального актива не включаются расходы по ОКИТР в предшествующих отчетных периодах, которые были признаны прочими доходами и расходами. Таким образом, стоимость нематериального актива, признанного в бухгалтерском учете, оказывается существенно заниженной.

Для получения достоверной информации о расходах на проведение ОКИТР, в результате которых будет сформирована первоначальная стоимость нематериального актива, необходимо провести структурирование этапов вышеуказанных работ в соответствии с организационно-распорядительными документами предприятия (табл. 2). Это позволит документально определить момент начала и окончания капитализации затрат на создание объекта интеллектуальной собственности.

Таблица 1. Сопоставление состава расходов при создании НМА и расходов на НИОКР в соответствии с нормативными документами

Перечень расходов	Предусмотрены нормативными документами	
	ПБУ 14/07	ПБУ 17/02
Стоимость отчуждения исключительного права на результат интеллектуальной деятельности	+	
Таможенные пошлины и сборы	+	
Государственные, патентные и иные пошлины	+	
Стоимость информационных, консультационных, посреднических услуг	+	
Стоимость материально-производственных запасов	+	+
Стоимость услуг сторонних организаций	+	+
Заработная плата и другие выплаты работникам	+	+
Отчисления на социальные нужды	+	+
Стоимость спецоборудования и спецоснастки	+	+
Амортизация основных средств и нематериальных активов	+	+
Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования	+	+
Прочие расходы	+	+

Таблица 2. Структурирование этапов ОКИТР в соответствии с организационно-распорядительными документами предприятия

Этапы ОКИТР	Организационно-распорядительные документы
Постановка проблемы: ранжирование вариантов решений, обоснование оптимального варианта	Приказ об открытии проекта, создание рабочей группы и назначение руководителя проекта
Разработка конструкторской документации	Отчет о выполнении работ, чертежи
Изготовление деталей, сборка опытного образца	Акт выполненных работ
Испытания опытного образца	Акт испытаний
Внесение изменений в опытный образец по итогам испытаний	Акт выполненных работ
Применение результатов ОКИТР в промышленном производстве	Приказ о применении результатов ОКИТР в производстве
Патентование результатов ОКИТР	Акт ввода НМА в эксплуатацию

В комплексе ОКИТР по созданию нематериальных активов можно выделить следующие этапы: постановка проблемы, разработка возможных вариантов решения, обоснование и выбор наиболее экономичного варианта решения, технологический этап, который включает разработку деталей и конструкций в виде чертежей, изготовление и сборку полезной модели, технологические испытания, конструктивную доработку проекта, выполнение работ по проведению патентных исследований на патентную чистоту в отношении заявляемого объекта, получение патента [3]. Началом капитализации затрат

на проведение ОКИТР по созданию нематериального актива является приказ руководителя предприятия об открытии проекта. О завершении ОКИТР свидетельствует акт приемки выполненных работ и решение руководства об их промышленном использовании. Получение патента на объект интеллектуальной собственности является основанием для его принятия к бухгалтерскому учету в составе нематериальных активов.

Изданная организационно-распорядительная документация является основанием для ведения аналитического учета расходов на ОКИТР по конкретному проекту в бухгалтерии предприятия в разрезе элементов затрат. Для обеспечения идентификации затрат каждому проекту присваивается номенклатурный номер, который проставляется на всех первичных документах, оформляющих расход ресурсов. Для вычленения сопряженных затрат, например, на заработную плату работникам и обслуживание оборудования, – в качестве базы распределения может использоваться время, затраченное на выполнение работ по конкретному проекту.

В настоящее время отсутствуют какие-либо рекомендации по документальному оформлению движения нематериальных активов. Поэтому организации должны сами разрабатывать формы соответствующих документов исходя из Положения о документах и документообороте в бухгалтерском учете и Закона «О бухгалтерском учете», определивших перечень обязательных реквизитов в документах, и особенностей учитываемых объектов. В соответствии с особенностями нематериальных активов в документах по их поступлению и выбытию должна быть дана их характеристика (формула изобретения), указаны порядок и срок использования, первоначальная стоимость, норма амортизации, дата ввода и вывода из эксплуатации, номер и дата выдачи патента. Особое внимание следует обратить на правильность перехода права на владение нематериальными активами.

Таким образом, бухгалтерское документирование расходов на проведение ОКИТР в соответствии с изданными на предприятии организационно-распорядительными документами, является основанием надежного определения стоимости созданных нематериальных активов и момента их идентификации.

Список использованных источников:

1. Все положения по бухгалтерскому учету: сборник документов. – М.: Эксмо, 2011. – 272 с.
2. Соколов В.Я. Капитализация внеоборотных активов в бухгалтерском учете / В.Я. Соколов //Бухгалтерский учет. – 2011. – № 3. – С. 99–101.
3. Условия и механизмы управления нематериальными активами / А.Ю. Шатраков, Н.И. Комков, Е.В. Юрченко и др. – М.: Экономика, 2009. – 302 с.

Шінкович К.З.

Ужгородський національний університет, Україна

АУДИТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: НЕОБХІДНІСТЬ, СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Економічний розвиток України на сучасному етапі значною мірою залежить від вирішення проблеми зростання капітальних вкладень в основні галузі виробництва. Відсутність обігових коштів, що могли б бути «відкликані» на тривалий час у більшості вітчизняних підприємств, піднімає актуальність залучення прямих іноземних інвестицій економіку України. Проте багато іноземних інвесторів вважають інвестиційний клімат в Україні несприятливим через політичну й економічну нестабільність, прогалини в законодавстві, недосконалість податкової системи, системи державного контролю, нерозвиненість ринкової інфраструктури. Наявність фактора невизначеності при оцінці різноманітних тверджень також обумовлює високий рівень інвестиційного ризику. Тому виникає потреба у отриманні повної, достовірної, неупередженої та своєчасної інформації як основи для прийняття інвестиційних рішень. Таку інформацію вони можуть отримати від незалежних експертів – аудиторів. Тож проблеми формування ефективного аудиту інвестицій є надзвичайно актуальним з точки зору підвищення довіри до підприємств потенційних об'єктів інвестиційних вкладів.

У світі сучасного бізнесу велика увага приділяється аудиту інвестиційних проектів, який часто виділяють як окремий напрямок послуг незалежних аудиторських фірм. Ці послуги є надзвичайно цікавими для клієнта, який бажає отримати високий рівень впевненості у реалізації проекту.

Аудит інвестиційних проектів є процесом збирання незалежним працівником повної, правдивої та своєчасної інформації про об'єкт інвестиційного планування з метою оцінки її відповідності визначеній інвестиційній політиці, встановлення імовірних інвестиційних ризиків та надання компетентного висновку зацікавленим користувачам.

На аудит інвестиційних проектів покладено функції превентивного контролю та діагностики імовірних помилок на етапі планування інвестицій. Оскільки їх реалізація потребує залучення значного обсягу фінансових ресурсів з високим рівнем ризиків, аудит повинен допомогти обрати найбільш оптимальні параметри інвестування, тим самим зменшивши ризик фінансових втрат інвестора. Тому кожен проект передбачає пошук найбільш оптимального варіанта серед багатьох можливих. Тож можна сказати, що під час проведення експертизи проекту аудиторі здійснюють аналіз альтернативних інвестицій та виконують паралельний проектний аналіз [4, с. 28].

Аудиторська перевірка інвестиційного проекту допомагає дати відповідь на такі питання стратегічного плану проекту: яка мінімальна величина і який дохід на вкладений капітал від проекту прийнятний для компанії; який максимально допустимий обсяг інвестицій; оптимальний термін реалізації проекту; яким буде імідж компанії від впровадження конкретного проекту; який ризик можна вважати високим; проекти якого типу і масштабу відповідають організаційним і фінансовим можливостям компанії [3, с. 92].

Іноземних інвесторів часто насторожує представлення проектів компаніями, що не відповідають загальноприйнятим стандартам і не дозволяють прийняти досить обґрунтоване рішення про участь у проекті. В такому разі значення бізнес-плану має бути вирішальним на стадії планування й аудиту інвестиційного проекту. Для цього необхідно використовувати вітчизняні й зарубіжні методики, враховуючи особливості України: рівень рентабельності; паралельне використання вільно конвертованої валюти і гривні; структурні зміни у ціноутворенні; затримка взаємних платежів; нестабільність поставок та ін.

Аудитор разом із глибоким фінансовим аналізом проекту проводить за даними бізнес-плану аналіз ризику, де необхідно викласти ключові фактори

ризикі з аналізом можливих шляхів і методів їх попередження. Це важливо ще й тому, що вітчизняні та іноземні інвестори повинні перебувати в однакових інформаційних умовах і свідомо приймати на себе частку спільного ризику. В іншому випадку іноземний інвестор у процесі спільної діяльності виявляє негативні фактори для інвестицій і стає не партнером, а опонентом, піддає сумніву компетенцію українського партнера, неспроможного до співробітництва.

Останнім часом, крім основної фінансової звітності, міжнародні інвестори часто вимагають подання звіту про результати проведення екологічного аудиту в підприємстві, оскільки однією із міжнародних вимог стосовно діяльності підприємств є їх вплив на стан навколишнього природного середовища. Екологічне аудитування трактується як інструмент управління, що охоплює систематичну, документовану, періодичну й об'єктивну оцінку того, наскільки відповідають організаційна система, управління охороною навколишнього середовища і функціонування устаткування екологічним цілям [1]. В Україні це є порівняно новим напрямом у перевірці діяльності підприємств, і за належного розвитку може стати ще одним фактором підвищення довіри іноземних інвесторів [6, с. 97].

В процесі інвестиційного аудиту аудитор аналізує подані на перевірку проекти за багатоступеневою схемою, що складається з таких етапів: попередній аудит; основний аудит (інвестиційний аналіз); заключний аналіз (прийняття рішень про фінансування проекту).

Завданням попереднього аудиту є отримання інтегрального показника ефективності за результатами проведеного аналізу, а також проведення якісного аналізу проектних ризиків, а саме: технологічного ризику та ризику будівництва; ризику невідповідності ринкової позиції проекту; ризику дій контрагентів, учасників проекту; ризику надходження грошових коштів та фінансовим ризикам; ризику правової структури проекту [5].

Аналіз проектів починається з найбільш важливих показників, до яких належати обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) на ринку, собівартість, рентабельність. Проводиться інтегральна оцінка первинних вкладень, експлуатаційних витрат і віддачі від них протягом всього життєвого циклу проекту.

Тим самим оцінюються потенційні здатності проекту покрити всі витрати, необхідні для його успішної реалізації та експлуатації, а також визначається до якого ступеня можна доводити фінансовий ризик.

Аудитор вивчає яким чином можна оцінити функціональні та споживчі якості продукту, його дизайн у порівнянні з продуктами конкурента, наскільки продукт відповідає найбільш поширеним міжнародним стандартам, визначає можливість оцінки потенціалу розвитку продукту. А також визначальне значення для аудиту інвестиційного процесу має характеристика ринку, його готовність до прийняття цього продукту, готовність мережі розподілу продукції, необхідність в рекламі. Визначення цих показників ще під час оцінки проекту убезпечує інвестора від здійснення вкладів у нерентабельне виробництво, адже конкурентоспроможність продукту з відбором найоптимальнішого варіанту визначається ще на стадії інвестиційного планування. Це є дуже важливим для приведення виробництва до вимог платоспроможного попиту, що потребує широкого культивування в українському підприємстві.

Також досліджується стан науково-дослідної та конструкторсько-технологічної підготовки виробництва продукції за проектом.

Серед юридичних аспектів визначається відповідність інвестиційного процесу та продукту діючому законодавству, рівень патентно-ліцензійного захисту; відповідність проекту нормам безпеки та екології.

Фінансові аспекти визначаються аудитором за такими показниками: необхідність і сума інвестицій і на які цілі; прогноз на прибуток від реалізації проекту; термін окупності проекту [3, с. 92].

На підставі проведеного дослідження аудитор розраховує інтегральний показник ефективності проекту і складає аудиторський висновок по інвестиційному проекту. Аудиторський висновок може включати надання впевненості, що має підвищити ступінь довіри майбутніх користувачів щодо результатів оцінки інвестиційного проекту, або інвестиційного об'єкта.

Висновки

В умовах нестабільності національної економіки проведення кваліфікованого інвестиційного аудиту може стати запорукою підвищення довіри іноземних інвесторів до українських підприємств. Проведення ефективного ау-

диту інвестиційних проектів сприяє зменшенню притаманного інвестиційному плануванню проектам проектного ризику, оскільки його основною метою є висловлення об'єктивної думки щодо ефективності інвестиційного проекту та обґрунтування доцільності його інвестування в умовах невизначеності та ризику.

Теперішній інвестиційний клімат в Україні вимагає вирішення питань удосконалення методики аудиту інвестиційних ресурсів і бізнесу загалом, підготовки кваліфікованих аудиторських кадрів, які здатні надавати об'єктивно обґрунтовані висновки, слідуючи всім правилам процедури та професійним етичним нормам аудиту.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про екологічний аудит».
2. Білуха М.Т. Курс аудиту: підручник / М.Т. Білуха – К.: Вища школа; Знання, 1998. – 574 с.
3. Глицай Т.Л. Концептуальні основи та методика проведення аудиту інвестиційних проектів / Т.Л. Глицай // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 90–92.
4. Давидов Г.М. Аудит: навч. посіб. / Г.М. Давидов. – 2-е вид., перероб. та доп.. – Житомир: Рута, 2002. – 672 с.
5. Редченко К.І. Особливості зовнішнього та внутрішнього аудиту інвестиційних проектів [Електронний ресурс] / К.І. Редченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/85.pdf
6. Фостолович В.А. Екологічний аудит та підвищення інвестиційної привабливості підприємств / В.А. Фостолович // Економіка АПК. – 2007. – № 8. – С. 94–97.

Ворожко Р.О.

ОКВНЗ «Інститут Підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УЧАСНИКА ІЗ СКЛАДУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Останнім часом українське законодавство з корпоративних відносин зазнало суттєвих змін, а саме правового регулювання діяльності акціонерних товариств, їх структури управління, правового статусу акціонерів на весні 2010 року, але як не дивно, товариства з обмеженою відповідальністю залишились осторонь цього процесу, в результаті чого деякі прогалини в законодавстві ще й досі не заповнені.

В нашій державі існує дуже велика кількість товариств з обмеженою відповідальністю. Це зумовлено доступністю даної організаційно-правової форми для осіб, які володіють досвідом у сфері підприємницької діяльності, а також капіталом, необхідним для створення таких товариств. Діяльність товариств з обмеженою відповідальністю регулюється Законом України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 №1576-Х11, Господарським кодексом України та Цивільним кодексом України. Проте практичне застосування деяких норм чинного законодавства про товариства з обмеженою відповідальністю викликає у його учасників певні труднощі. Зокрема, поширюючими є проблеми, що виникають у зв'язку з виходом учасника із складу товариства. Це зумовлено тим, що у зв'язку з набуттям чинності в Україні Цивільного та Господарського кодексамі правове регулювання діяльності товариства набуло більш досконаліх форм, вийшовши за рамки визначення нормами Закону України «Про господарські товариства».

Чинне законодавство, зокрема ст.148 ЦК України та ст.10 Закону України «Про господарські товариства», надає учаснику товариству вийти з його складу. Це право не може обмежуватись установчими документами, рішеннями органів управління товариства, зобов'язаннями учасника перед товариством та іншими обставинами.

На думку наших юристів, суттєвим недоліком є те, що закони або підзаконні акти не встановлюють порядок реалізації учасником права на вихід, ці нюанси може визначити установчий документ самого товариства – статут. Слід також враховувати, що учасник товариства з обмеженою відповідальністю вправі реалізувати своє право на вихід у будь-який час. Вихід з товариства – це господарський процес, який включає в себе важливі моменти, що повною мірою не охоплюються чинним законодавством. По-перше, це спосіб виявлення учасником бажання вийти із складу товариства. Самий учасник, який бажає вийти із складу товариства з обмеженою відповідальністю має право подати заяву про вихід. Підпис фізичної особи – учасника на заяві має бути посвідчена нотаріусом. Юридична особа – учасник, яка бажає вийти з господарського товариства, має прийняти відповідне рішення про вихід та направити належно засвідчену копію рішення про вихід господарському товариству. Рішення про вихід має прийняти уповноважений орган чи особа учасника. Слід зазначити, що чинне законодавство України не визначило на сьогодні порядок розгляду господарським товариством заяви учасника про вихід, а також строки розгляду такої заяви. Ряд положень ЦК України, Законів України про господарські товариства, про державну реєстрацію свідчить, що заява має бути розглянута вищим органом управління товариства. По-друге, важливим моментом є порядок розрахунків товариства з учасником. Вихід самого учасника з товариства з обмеженою відповідальністю зумовлює припинення корпоративних відносин між учасником і товариством.

При виході з товариства з обмеженою відповідальністю учасник має право одержати:

- 1) вартість частини майна товариства, пропорційну його частці у статутному капіталі товариства;
- 2) належну йому частку прибутку, одержаного товариством у поточному році до моменту виходу учасника.

За домовленістю між сторонами виплата вартості частини майна товариства може бути замінена переданням майна в натурі. При розрахунках слід враховувати вартість усіх активів товариства – як оборотних, так і необоротних, включно з майном, що перебуває в заставі. Часто виникає питання:

чи слід при визначенні розміру частки, що підлягатиме виплаті, враховувати також і боргові зобов'язання товариства. Таким чином, може виникнути ситуація, коли розмір виплат колишньому учаснику перевищуватиме розмір його частки у статутному капіталі, буде меншим за неї або ж взагалі не виплачуватиметься, якщо боргові зобов'язання товариства перевищуватимуть його активи. Крім частки в майні товариства, самий учасник який вибув, має право на частину прибутку, одержаного товариством у даному році до моменту виходу. По-третє, дискусійною залишається проблема визначення моменту виходу учасника з товариства, тобто в чинному законодавстві не міститься визначення поняття «день виходу» або «момент виходу». В юридичній літературі існує декілька думок з цього приводу, а саме:

- 1) Рішення учасника вийти з товариства (час підписання заяви);
- 2) День подачі заяви товариству;
- 3) Розгляд заяви вищим органом управління товариством;
- 4) Внесення відповідних змін до установчих документів (статутів, договорів);
- 5) Реєстрація змін у порядку, встановленому законодавством.

Згідно ст. 7 Закону України «Про господарські товариства», зміни, які сталися в установчих документах товариства та вносяться до державного реєстру, підлягають державній реєстрації за правилами, встановленими для державної реєстрації. Звідси випливає, що зміни до установчих документів набувають юридичної сили з моменту їх державної реєстрації. Тому до моменту внесення відповідних змін до державного реєстру учасник не може вважатися таким, що припинив участь у товаристві з обмеженою відповідальністю, отже, день реєстрації у статуті відповідних змін є визначальним фактором при вирішенні питання моменту виходу учасника з товариства.

Таким чином можна зробити висновок, що на теперішній час вихід із товариства з обмеженою відповідальністю, як один із способів припинення участі у товаристві є достатньо врегульованим у законодавстві України. Цей факт тягне за собою ряд незрозумілих речей, основною з яких є невизначеність процедури виходу учасника із товариства. Крім того, в житті трапляються випадки, коли самі учасники ухиляються від скликання зборів, до порядку денного яких внесені питання щодо розгляду заяви учасника про вихід,

виплати належної йому частки, затвердження змін до статуту. В результаті, самий учасник, який виявив бажання припинити корпоративні правовідносини з товариством, протягом тривалого часу фактично залишається його учасником.

З метою усунення негативних моментів, законодавцю необхідно деталізувати у Законі України «Про господарські товариства», а ще краще прийняти окремий Закон України «Про товариства з обмеженою відповідальністю» процедуру виходу учасника з товариства.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про господарські товариства» від 10.02.2009р.
2. Господарський кодекс України від 20.08.2004р.
3. Цивільний кодекс України від 05.05.2004р.
4. Стаматіна М.В. Типові форми юридичних документів: договори, контракти, угоди, акти, позовні заяви та нормативні матеріали / М.В. Стаматіна. – перер. і допов. – Х.: Фоліо, 2007.
5. Саніахметова Н.А. Юридичний довідник підприємця / Н.А. Саніахметова. – перер. і допов. – Х.: Одісей, 2007.
6. Господарське право України: посібник / С.Б. Щербина та інші. – Х.: Одісей, 2005.

Гарбарук О.В.

*Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського,
Україна*

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРАВА У СИСТЕМІ ПРАВА

Формування і розвиток підприємницького права та законодавства про підприємництво ставить проблему виявлення природи і місцезнаходження цього утворення у системі права і законодавства України. Слід враховувати висловлювану в літературі думку, що підприємницьке право є найважливішою складовою частиною господарського права, яке створює законодавчу основу функціонування підприємців та розвитку підприємництва. На відміну від точок зору на підприємницьке право, спрямованих на виявлення його природи, інколи у літературі до поняття "підприємницьке право" ставляться як до надто умовного, що охоплює у комплексі різноманітні, але взаємопов'я-

зані правові інститути, з якими підприємці мають справу у своїй діяльності. В сучасних умовах вільної ринкової економіки зростає кількість осіб, що бажає займатись підприємницькою діяльністю, тому у зв'язку з цим ще більшого значення набуває регулювання відносин у сфері підприємництва, яке б могло забезпечити стабільність та можливість розвитку сфери господарювання [1].

Підприємницьке право – це система загальнообов'язкових норм, що регулюють відносини у сфері зайняття підприємницькою діяльністю, які встановлюються та охороняються державою.

Підприємницьке право – самостійна галузь права. Основні положення якої є такі:

1. Підприємницьке право – це господарське право ринкової економіки, що визначає порядок ведення підприємницької діяльності, та регулює відносини, пов'язані з її здійсненням;

2. Підприємницьке право регулює відносини як по горизонталі, так і по вертикалі.

3. Підприємницьке право має чотири значення: галузь права, галузь законодавства, навчальна дисципліна, наука;

4. Підприємницьке право як галузь права характеризується своїми принципами, предметом, суб'єктами і методами регулювання [2].

Інша основна позиція з питання про природу підприємницького права – це заперечення його самостійності як галузі права. Її представниками є, наприклад В.М. Селіванов, Е.Г. Плєв та інші вчені. Основні положення цієї позиції такі:

1) підприємницьке право – не самостійна галузь права, а складова частина цивільного права, що включає сукупність загальних і спеціальних норм приватного (цивільного) права;

2) підприємницьке право не має своїх принципів, а ґрунтується на загальних цивільно-правових принципах;

3) підприємницьке право регулює тільки відносини по горизонталі, тобто відносини між суб'єктами підприємницької діяльності.

Перевагою позиції розуміння підприємницького права як самостійної галузі права є її цілісність і комплексність підходу. Створення правових умов для розвитку підприємництва, чітке і всебічне визначення в законодавстві підприємницької діяльності, поєднання приватних і публічних інтересів може бути значною мірою досягнуто в комплексному кодифікованому законодавчому акті, що має бути визначальним в галузі законодавства про підприємство. Основною особливістю підприємницького права є те, що це комплексна галузь, в якій узгоджуються норми різних галузей права з метою їх спільного застосування у сфері підприємництва. Поява та форма цієї комплексної галузі є одним із проявів важливої тенденції, що посилюється в розвитку права, утворення численних підрозділів комплексного характеру. Відносини у сфері підприємництва регламентуються нормами різноманітної галузевої належності, отже, можна дійти висновку про комплексний характер регулювання відносин у сфері підприємництва, і, відповідно, комплексний характер підприємницького права як галузі права та галузі законодавства. Держава сприяє розвитку відносин у сфері підприємництва шляхом державного регулювання підприємницької діяльності. Тому в регулюванні відносин у сфері підприємництва визначне місце посідають норми публічного права (у тому числі норми адміністративного, фінансового права), що встановлюють адміністративно-правові методи. З іншого боку, у цій сфері суспільних відносин широко використовуються товарно-грошові механізми, тому значна роль в їх регулюванні належить цивільно-правовим нормам. Підприємницьке право відрізняється від інших тим, що це комплексна галузь, в якій узгоджуються норми різноманітних галузей права з метою їх спільного застосування у сфері підприємництва. Самостійність і єдність підприємницького права як галузі права (комплексу різноманітних норм, регулюючих відносини, що складаються у сфері підприємництва) зумовлені його єдиною цілеспрямованістю на забезпечення реалізації конституційного права у підприємницькій діяльності. Таку функціональну єдність підприємницького права можна вважати його системоутворючою ознакою [3].

Норми підприємницького права неоднорідні, але єдине цільове спрямування формує їх в єдину правову спільність, відокремлену сукупність право-

вих норм. Отже, підприємницьке право як галузь права – це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини, що виникають у процесі реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність.

Список використаних джерел:

1. Саніахметова Н.О. Підприємницьке право / Н.О. Саніахметова. – О.: А.С.К., 2001.
2. Дзюбик С. Основи економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – К.: Основи, 1994. – 336 с.
3. Правова культура і підприємництво. – Київ–Донецьк, 1999. – 208 с.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОХОРОНА АВТОРСЬКОГО ПРАВА

Кавтарадзе Б.К.

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна

ІНЖИНІРИНГ ЯК НОВА ФОРМА НАУКОВО-ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У міжнародній практиці до інжинірингу належать різноманітні види інтелектуальної діяльності, спрямовані на отримання найкращих результатів від капіталовкладень або інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення за рахунок найраціональнішого підбору та ефективного використання наявних ресурсів, а також методів організації та управління на основі новітніх науково-технічних досягнень та з урахуванням конкретних умов і чинників, що впливають на здійснення проектів [1].

Надання інжинірингових послуг часто поєднується з продажем “ноу-хау”. В даному випадку “ноу-хау” носить прихований характер і не виділяється в самотійну угоду, що веде до змішування понять “інжинірингові послуги” і “обмін технологією”. Насправді, інжинірингові послуги – це спосіб передачі нових технологічних та інших знань, але самі послуги являють собою товар, що відрізняється від технології. Інжинірингові фірми, наприклад, в галузі управління займаються не плануванням, а розробкою нових методів планування виробництва продукції на основі маркетингових досліджень зовнішнього ринку; не обліком і звітністю, а пошуком нових підходів до обліку та звітності, модернізації структур управління, контролю за якістю продукції [2].

Серед інженерно-консультаційних фірм розвинутих країн можна виділити визначену спеціалізацію як по видах наданих інжинірингових послуг, так і по галузевій спрямованості. Так, американські, англійські, японські, італійські фірми здійснюють переважно інженерно-будівельні послуги в повному комплексі, тим часом як у французьких фірмах переважають інженерно-консультаційні послуги.

Серед основних рис та тенденцій розвитку світового ринку інжинірингових послуг – активізація попиту на інжинірингові послуги у зв'язку з розвитком НТР та глобалізаційних процесів; стабільність галузевої та територіальної структури світового ринку інжинірингових послуг; активний розвиток процесів горизонтальної транснаціоналізації (злиття і поглинання компаній); формування міждисциплінарного інжинірингу (компанії мають багатогалузеву спеціалізацію); індивідуалізація надання послуг і розробки проєктів.

Прикметно, що майже 95% експорту інжинірингових послуг припадає на фірми високорозвинених країн. Основними імпортерами інжинірингових послуг виступають країни, що розвиваються, що становить близько 80% світового імпорту. Найбільшими ринками інжинірингових послуг в розвинених країнах є азіатсько-тихоокеанський з часткою у 53% експорту інжинірингових послуг та європейський з часткою у 38,2%. Серед найбільших ринків інжинірингових послуг країн, що розвиваються – ринок нафтовидобувних країн Азії та Північно-Африканських країн.

Попри збільшення обсягу нових контрактів в електроенергетиці, галузева структура міжнародного ринку інженерно-будівельних послуг не зазнала істотних змін навіть під впливом глобальної економічної кризи 2008–2011 рр. Так, в докризовий період ріст замовлень на будівництво об'єктів транспортної інфраструктури залишався стабільним, попри зниження їхньої питомої ваги. Варто зазначити, що саме зростання світових цін на нафту сприяло активізації інвестицій у її видобуток, транспортування і переробку, що спричинило збільшення попиту на відповідні інжинірингові послуги і, як наслідок, вкотре актуалізувало питання їхнього ціноутворення.

Беззаперечним є факт, що одним з найскладніших питань, що узгоджується між замовником і виконавцем на стадії укладання договору, є саме розрахунок вартості інжинірингових послуг, що зумовлено як різноманітністю послуг, що надаються, так і їх нестандартністю, неможливістю попередньо встановити остаточний обсяг необхідних робіт і загальну суму витрат, пов'язаних з їх виконанням.

Міжнародний досвід свідчить, що вартість консультаційних послуг перебуває на рівні 3–10% вартості об'єкта, що споруджується (залежно від галузевої належності, технічної та технологічної складності, місця будівництва, новизни робіт). Якщо ж інженерно-консультаційна фірма бере на себе за контрактом відповідальність за весь цикл (комплекс) інженерно-консультаційних робіт, то його вартість може перевищувати 15% вартості об'єкта (будівництво атомних електростанцій, складних промислових підприємств тощо). Розміри винагороди на базі відсотка від вартості будівництва є, як правило, основою для переговорів, у процесі яких остаточно узгоджується вартість послуг. При розрахунках суми винагороди консультантам фахівці вважають за доцільне використання кількох методів у поєднанні з підвищенням рівня обґрунтованості ціни інжинірингових послуг.

Ціни на експортовані інжинірингові послуги звичайно вище внутрішніх на 40–50% для імпортерів у промислово розвинутих країнах і в два рази для імпортерів у країнах, що розвиваються. Така цінова політика пояснюється, з одного боку, підвищеним попитом на інжинірингові послуги в країнах, що розвиваються, а з іншого боку – фактичною монополією на надання цих послуг з боку промислово розвинутих країн.

У цілому в умовах посткризового відновлення світової економіки становище на міжнародному ринку інженерно-будівельних послуг характеризується недостатньо високим рівнем попиту, що обумовлює складний фінансовий стан ряду провідних компаній і загальне загострення конкуренції. У даних умовах серед основних факторів конкурентноздатності на перший план висувається ціновий, про що, зокрема, свідчать цілком успішні підсумки діяльності південнокорейських компаній на закордонних ринках.

Список використаних джерел:

1. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Світовий ринок послуг: навч. пос. / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 456 с.
2. Світовий ринок послуг: підручник. — 4-е вид. — К.: Знання України, 2005. — 280 с.

PhD Nikulin A.V., PhD Nakonechnaya T.V.

Dneprodzerzhinsk state technical university, Ukraine;

"Strategy" the Institute for Entrepreneurship, Ukraine

A DESIGN OF HIGH-QUALITY BALLS MODEL OF TREATMENT

The purpose of analysis of the module control and final success of treatment are a creating the model and searching of mechanisms of management this success at the limits of the treatment system [1; 2]. It is necessary to take into account the subjective and objective constituents of educational process, which influence on the concrete indexes of treatment and its limits. It is known that distribution of balls of success for samples of students can be described by the methods of mathematical statistics. Then the semantic modules form the blocks of the system reliability of which is measured by the amount of the got balls and them by statistical distribution. Clearly, that every constituent gives a substantial deposit. Thus, it is important in number to estimate his ponderability. A design and got estimations specify on a necessity and importance of final attestation, as to the instrument of management of success general and high-quality indexes.

During the modules students accumulate balls for implementation of different types of works, and then they write or execute on the personal computer control works which are also estimated by balls. Module control foresees the receipt of estimations of success and stowage of rating. Important are results which are got a student for a semester or whole year [3]. Therefore procedures of their receipt must be objective and representative. It is needed to analyze between accessible success for the different forms of organization of studies and control on the example of semester.

It is known that for the representative sample of students at one-time implementation of tests have approximately 15% estimations of level A and, 35% estimations of level of BC, 35% estimations of level of DE and last unsatisfactory estimations [4; 5]. Assume that such estimations students get regardless of as control and one from other. An analysis is conducted on the example of semester of

educational courses which contain one or two rich in content modules. Then have two charts for an analysis. On the first chart, rating is determined on results which were got for one semantic module for variants, when final attestation is not conducted (fig. 1a) or conducted (fig. 1b). Calculate the maximum limit of high-quality success.

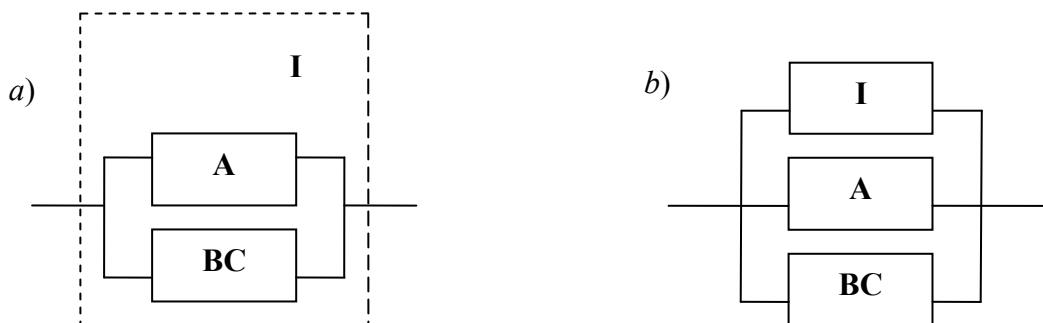


Fig.1. A design of high-quality success in the case of one content module in a semester

Probability of receipt of high-quality success is after the variant of lines. 1a

$$P(I) = 1 - (1 - 0,15)(1 - 0,35) \approx 0,448,$$

so upper limit of high-quality success of group of students of 44,8%. If to add final attestation, get the variant of lines. 1b. Corresponding probability

$$P(YI) = 1 - (1 - 0,4475)(1 - 0,15)(1 - 0,35) \approx 0,695.$$

The case of two semantic modules of discipline is farther examined in semester. The possible ways of receipt of high-quality success are pointed in two variants: final attestation is not conducted (fig. 2a) or conducted (fig. of 2b).

Probability of receipt of high-quality success is for the group of students after the variant of lines 2a is evened

$$P(I+II) = 1 - (1 - 0,35 \cdot 0,15)^4 \cdot (1 - 0,15^2) \cdot (1 - 0,35^2) = 0,309.$$

For a widespread chart with the use of final attestation after the variant of lines 2b the upper limit of probability is evened

$$P(Y_{I+II}) = 1 - (1 - 0,309) \cdot (1 - 0,15) \cdot (1 - 0,35) = 0,618.$$

In our view after the variants of control, which do not foresee final attestation, overhead between high-quality successes insufficient, so examine such limitation of success from above, as artificial. More attractive are control variants with the use of final attestation.

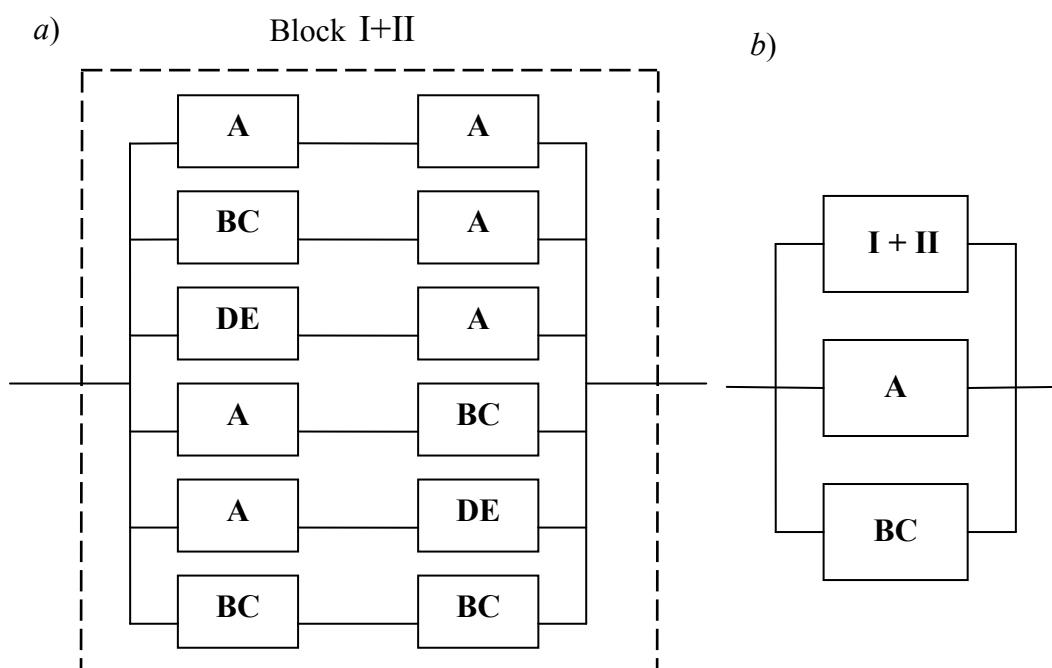


Fig. 2. A design of high-quality success in the case of two content modules in a semester

Between achievements of high-quality success broadens practically in two times and look naturally. Thus, the use of final attestation is the instrument of educational process control.

The list of references:

1. Кузнецов Ю.М. Теория розв'язання творчих задач / Ю.М. Кузнецов. – К.: ЗМОК, ГНОЗИС, 2003. – 204 с.
2. Пальчевський Б.О. Дослідження технологічних систем (моделювання, проектування, оптимізація) / Б.О. Пальчевський. – Львів: Світ, 2001. – 232 с.
3. Мукушев Б.А. Проблема формування нелінійного стиля мышлення личности / Б.А. Мукушев. – *Alma mater*, 2009. – № 4. – С. 15–22.
4. Селиверстова И.Ф. Разработка методики оценки качества знаний студентов по математике / И.Ф. Селиверстова, Е.А. Галькова. – *Успехи современного естествознания*. – 2006. – № 6. – С. 48.
5. Бодряков В.Ю. Простая вероятностно-статистическая модель количественной оценки уровня знаний учащихся / В.Ю. Бодряков, Н.Г. Фомин. – *Alma mater*, 2008. – № 7. – С. 55–61.

К.ф.н. Астахова Т.Г.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

КОНЦЕПТОСФЕРА ЛІДЕРСТВА: ІСТОРИКО-ФІЛОСОФСЬКИЙ ВИМІР

Однією з найбільш значимих проблем у суспільстві завжди виділялась проблема управління, влади та лідерства. Лідерство як один з механізмів інтеграції групової діяльності, коли індивід чи частина соціальної групи поєд-

нує та скеровує дію всієї групи, опікуючої, підтримуючої та приймаючої таке керівництво, зацікавлює широке коло дослідників – істориків, політологів, психологів, соціологів, економістів, філософів. «Лідерство, – зауважував відомий французький політолог Ж. Блондель, – так само давнє, як і суспільство. Воно універсальне та неминуче. Воно існує всюди – у великих та малих організаціях, у бізнесі та релігії, у профспілках та благодійних організаціях, у компаніях та університетах. Воно існує в неформальних організаціях, у вуличних угрупованнях та масових демонстраціях. Лідерство, за усіма намірами та цілями, є ознакою номер один будь-яких організацій. Для того, щоб існувало лідерство, необхідна наявність групи, й усюди, де виникають групи, з'являється лідерство» [2].

У широкому, соціальному, розумінні лідерство – це здатність впливати на окремі особистості та групи людей, спрямовуючи їхні зусилля на досягнення цілей організації чи лідерства. Лідер (англ. leader – ведучий) – це авторитетний член організації чи соціальної групи, особистісний вплив якого дозволяє йому відігравати суттєву роль в соціально-психологічних, соціально-політичних процесах та ситуаціях, у регулюванні взаємовідносин, взаємодії у колективі, групі, суспільстві.

Багато хто і з соціологів намагався вирішити проблему лідерства, проте праці мали розрізнений характер та не складали узагальненої теорії. Тому саме філософський підхід, як комплексний, до вивчення проблеми лідерства може дозволити здійснити всесторонній аналіз даного явища та з'ясувати основні характеристики, що становлять його сутність. Проте перш за все необхідно визначити основні концептуальні лінії на окреслену проблему з позиції історико-філософського аналізу.

Ще за часів античності Плутарх, Геродот, Светоній говорять, перш за все, про діяння великих військових діячів, вождів, підкреслюючи їхній високий розум, дух, сильну волю, видатні якості організаторів, спроможних багато що передбачити. Платон звертав увагу на те, що правитель повинен не лише вміти впливати на підлеглих примусом, але й бути здатним переконувати людей. У свою чергу, Аристотель стверджував, що в основі розподілу людей на керівників та підлеглих лежить божественне призначення, за яким одні народжуються для того, щоб керувати, а інші – щоб підпорядковуватися [7].

Слід зауважити, що в історії розвитку філософської думки питанню лідерства та його ролі в управлінні державою приділяв особливої уваги Сократ, який не залишив по собі писаних джерел. Усе чим можна послуговуватися – це діалоги Платона, «Спогади про Сократа» Ксенофонта та комедія Аристофана «Хмари».

Сократ наполягав на тому, що опанування знаннями в будь-якій сфері та вміння застосовувати їх практиці – неодмінна передумова для утримання позиції лідерства. «Ви, мабуть, помічали, – розмірковував він, – що якщо людина некомпетентна, то вона не намагається повчати ні наших арфістів, хористів, танцівниць, ні борців? Усі, хто має в них авторитет, можуть сказати, де вони навчилися своїй справі» [1].

Людство знає три основних форми влади: надана статусом чи рангом, завойована авторитетом особистості чи породжена силою знання. Сократ чітко виокремлював останню. Люди будуть підкорятися тому чоловікові чи жінці, хто знає, що і як робити, особливо за зламних часів. У такому разі, право на керування набувалося б шляхом оволодіння знаннями та практичними навичками. Коли солдат вивчає тактику, лікар – медицину, моряк – мистецтво навігації, а селянин опановує грамотність у сфері сільського господарства, тоді їх також кваліфікували б як лідерів. Вони накопичили необхідні знання та досвід, тим самим спонукаючи до покори людей недосвідчених, принаймні, у їхній сфері.

Для Сократа та його школи, як показує Платон, знання – головний шлях до лідерства. У цьому можна простежити зародження стрижневої теми в західній традиції. Бажання мати освічених правителів, губернаторів, керівників – чоловіків та жінок, котрі мають владу, засновану на знанні та досвіді, а не отриману за правом народження чи статусом у суспільстві – спонукало до заснування шкіл та університетів. Це було джерельце, котре епоха Ренесансу перетворила в могутню ріку.

У свою чергу, Ксенофонт, послідовник Сократа, першого у західній Європі великого учителя у сфері лідерства, проводить думку, що без поваги влада приречена занепад. Слабким керівником у будь-якій сфері маніпулюють несумлінні підлеглі. Тому універсальним виступає принцип, якого наслі-

дують істинні лідери в усі часи: надихати, заохочувати власним прикладом. Це особливо важливо там, де люди стикаються з труднощами чи небезпекою: вони очікують, що їхні керівники будуть ризикувати та переживати ті самі труднощі, що й вони, або, принаймні, викажуть готовність до цього. Лідери ті, хто ведуть за собою, піднімають дух, зміцнюють мужність для продовження початого.

Окреслене питання також широко розроблялося й у китайській філософії, зокрема у вченні Лао-Цзи. Якщо традиційно лідерство розуміється як влада та домінування над іншими людьми, то Лао-Цзи виділяє абсолютно інший вектор лідерства, який, до речі, найбільш і відповідає, на сьогодні, потребам людської спільноти. Філософ вважає, що людина, події та явища можуть розглядатися тільки в порівнянні з іншими. Дао метафорично уподібнюється воді, символізуючи підкорення та неподоланність. Не варто боротися проти Дао, потрібно пристосуватися до нього, включатися в нього та працювати з ним.

«Найкращі військові начальники не женуться попереду своїх колісниць», – писав Лао-Цзи [3]. Мислитель у даному разі підкреслює, що правитель, наслідуючий Дао, не повинен звеличуватися над іншими або в першу чергу шукати слави. Таким чином, своєю поведінкою мудрець просто відображає реалії сущого в його природному прояві, так як «Дао любить та лікує всі речі, а не використовує їх».

Мудрець не повинен використовувати силу саме тому, що він має владу. Лао-Цзи мислив про лідера, який діє в духові смирення, не говіркому та нетиснучому:

Мудрецю непритаманна заклопотаність, він слухає тишу.

Він діє без бажання володарювати.

Він живе без наміру стягувати власність.

Він віддає задарма.

Оскільки він не вимагає поваги до себе, завжди її отримує.

Тому мудрець ставить себе позаду всіх, і все таки залишається попереду.

Чи не тому, що він не переслідує жодних особистих інтересів.

Його особисті інтереси завжди бувають задоволені? [3]

«Такий правитель приносить користь десяти тисячам людей і все ж задоволений, знаходячись в стані, що зневажається людьми», – додає Лао-Цзи [3].

Серед найбільш відомих західних шкіл, котрі здійснили суттєвий внесок у розробку проблеми лідерства можна виділити: психоаналітичну (З. Фройд, А. Адлер, К.Г. Юнг), яка вивчала несвідомі фактори процесу лідерства; йельську (Г. Лассуел, Б. Скіннер, У. Уайт), що досліджувала особливості свідомості політичних лідерів; франкфуртську (Т. Адорно, Г. Маркузе, Е. Фромм) – розробляла концепцію «авторитарної особистості» та аналізувала проблему взаємостосунків харизматичних лідерів та їхніх послідовників [6].

Філософські аспекти лідерства успішно розробляли Ф. Ніцше, З. Фройд та їхні послідовники. У своїй волонтаристській концепції Ф. Ніцше намагався обґрунтувати необхідність створення вищого біологічного типу – людини-лідера, надлюдини, яка б спиралася не на мораль, а на силу. З. Фройд підкреслював, що прагнення до лідерства виявляє себе з пригнічення лібідо (статева слабкість): маса потребує лідера, аналогічного отцю сімейства [9].

З іншого боку, концепція «особистіно-психологічних якостей» трактує лідерство, перш за все як індивідуально-психологічне явище, котре можна пояснити, виходячи з нього самого. Так, З. Фройд вважав, що пригнічення лібідо (сексуального потягу) може трансформуватися в прагнення до лідерства, домінування та навіть садизму. Неврастенія, що при цьому виникає, може слугувати передумовою того, що індивід починає шукати способи самоствердження та прагнути до лідерства в різноманітних сферах, окрім, звичайно, сексуальної, причому характеризується вкрай нервовою поведінкою, психологічними зривами, бажанням принизити інших на честь викривленого розуміння власного «возвеличення» [9]. Серед послідовників З. Фройда розповсюджена точка зору, що деякі люди у своїй орієнтації на лідерство та наполегливій боротьбі за самоствердження і владу компенсують комплекс неповноцінності, який виник в дитинстві чи юнацькому вікові. При цьому лідерство може виступати і як певний вид нетиповості поведінки, що є наслідком неврозу, маніакальної параної та інших відхилень психіки.

Філософське обґрунтування лідерству прагнув дати і Ф. Ніцше, котрий подавав різноманітні процеси власного життя у вигляді модифікацій дії волі

до влади та могутності. Проте він вважав, що ролі лідера в найбільшому ступені відповідає вольова та сильна особистість, «надлюдина», котру не бентежать духовні та моральні цінності та яка звеличується над «звичайною» людиною так само, як та домінує над мавпою. «Мета людства, – стверджував Ніцше, – полягає в його вищих представниках... Людство має невтомно працювати, щоб народжувати великих людей – у цьому, і в нічому іншому, полягає його мета» [7].

Варто підкреслити, що філософський аспект лідерства менш розроблений у порівнянні з психологічним та соціально-політичним. Так, пошук у системі «Інтернет» (Internet) за ключовими лексемами дозволив знайти лише 286 найменувань. Сучасні філософи досліджують лідерство з точки зору аксіологічного аспекту даної проблеми. На сьогодні, ці дослідження розглядаються як найбільш перспективні [4].

Американські джерела з філософських проблем лідерства можна розділити за формою на дисертаційні дослідження, монографії, статті, аудіо- та відеоматеріали (інтерв'ю та лекції відомих громадських, політичних та релігійних лідерів), а за змістом виділити наступні групи:

- Лідерство в системі релігійних установ (дисертаційне дослідження Д. Грієва, у якому порушуються проблеми діяльності релігійних лідерів; серед відеоматеріалів, наприклад, *Ideas, Values and the Presidency* // Purdue University Public Affairs Video Archives., 1991., 1 відеокасета (103 хв.), де обговорюються питання ідеалів та цінностей в системі президентської влади; *Quality Leadership and Organizational Change: Thinking About Quality – The Deming Philosophy* // US Chamber of Commerce and Joiner Associates., 1994., 1 відеокасета (113 хв.) – це презентація книги Crawford-Mason C.I., Dobyens L.L. «Thinking About Quality: Progress, Wisdom and the Deming Philosophy», у якій обговорюються питання необхідності розробки нових програм навчання досягнення успіху в менеджменті, а також індивідуальних змін кожного члена з метою встановлення якісно нової культури взаємовідносин в організації. У якості прикладу можна навести наступні: Maldonado R. Oral History Interview // Archive/Manuscript Control., 1988., 3 аудіокасети (3 години); Flowers T.M. Oral History Interview // Archive/Manuscript Control., 1990-1995., 6 аудіокасет (5 го-

дин); Rorheim A. Oral History Interviews // Archive/Manuscript Control., 1989., 4 аудіокасети (3 години). Усі ці автори (Р. Мальдонадо, Т. Флоуерз і А. Рорхейм) є релігійними діячами та у своїх бесідах обговорюють лідерство в системі церковних організацій, проблеми соціального буття й християнської філософії, необхідності виховання молоді в духові християнських цінностей тощо, наприклад, Griewe D.P. Training Camp Philosophy and Initial Equipping for Lay Pastor Ministry // Moody Bible Institute. Dissertation., 1995.; а також релігійних лідерів у системі малих груп прочан, посилення за рахунок системи лідерства й книга Дж. Клінтона (1992), де розглядаються питання християнського лідерства, філософії та теології. Перш за все, на паритетних началах існують чисельні конфесії. Окрім того і перш за все, церква виступає як форма соціалізації, тобто поєднує людей, є місцем їхнього спілкування, взаємодопомоги, спонукає до індивідуальних пошуків себе та смислу свого існування. Автори, які розробляють системи лідерства в релігійних установах порушують проблеми моралі, расових та національних. Усі ці дослідження мають в основному релігійне спрямування й можуть бути лише частково застосовані у сфері громадського лідерства. Прикладом є концепція «обслуговуючого лідерства» Р. Гринліфа [4].

- Лідерство у сфері освіти або освітянське лідерство. Проблеми лідерства у сфері освіти приділяється велика увага, що пов'язано з уведенням прагматичної педагогічної системи Дж. Дьюї, спрямованої на розвиток у дітей, підлітків та молоді самостійності, соціальної активності, громадянських почуттів [4].

- Ціннісний аспект політичного та організаційного лідерства. Ця група досліджень з'явилася відносно недавно (приблизно в кінці 70-х років ХХ ст.) і пов'язано з іменами К. Ходжкінсона, Г. Фейрхольма, Кучмарских та низки інших дослідників, котрі розглядають моральний аспект лідерства, інтерпретують цінності як найбільш стабільний елемент в системі лідерства й у взаємовідносинах «лідер-послідовники», стверджують необхідність розрізнення понять «лідерство» та «менеджмент», найбільш активно, у порівнянні з іншими дослідниками, розробляють ідеальні моделі майбутнього лідерства ХХІ століття [4].

У цілому можна сказати, що американські філософи на відміну від своїх європейських та вітчизняних колег, приналежних до різних теоретичних напрямків з використанням різних методик, знаходяться під сильним тиском протестантської етики, з одного боку, і філософських систем Г. Пірса, У. Джемса, Дж. Дьюї та їхніх послідовників, з іншого. У своїх дослідженнях вони використовують в основному методологію прагматизму. Власне процеси та адміністрування розглядаються ними як «філософія в дії», покликана служити життєвій практиці. Лідерські моделі, що розробляються в межах ціннісних теорій, претендують на те, щоб найліпшим чином керувати людьми та допомогти їм найбільш ефективно «злитися з усією сукупністю досвіду». Це останнє може створювати можливість того, щоб проблеми лідерства розпочинати вивчати з філософськи особливого, а не з економічно загального.

Таким чином, у ході дослідження стало можливим резюмувати, що проблемі лідерства притаманні суб'єктно-об'єктні відношення. По-перше, до суб'єктивних факторів лідерства можна віднести особистості самого лідера та його послідовників, взаємовідносини між ними та ступінь прихильності тому соціальному колективу, членами якого вони є. По-друге, до об'єктивних умов існування лідерського процесу належить соціальний контекст, котрий визначається сукупністю соціальних, економічних, політичних та культурних умов, які характеризують соціум у даний конкретний історичний відрізок часу.

Відповідно до цього в історико-філософському вимірі проблему лідерства можна розглядати як концептосферу, що рухлива та розвивається, як ту, що поєднана з культурним досвідом її носіїв у часі. Тому концептосфера лідерства, розпочинаючи з часів античності і до сьогодення, постійно розвивається, видозмінюється та модернізується. Якщо первинно вона базувалася суто на підході з позиції особистісних якостей (Сократ «лідерство через знання», Ксенофонт «лідерство як наслідування», Платон «лідерство через переконання», Аристотель «лідерство через розподіл влади», Лао-Цзи «лідерство через пристосовництво»), а пізніше зі зростанням ролі вивчення психологічних процесів поглибилася до концепції «особистісно-психологічних якостей» (З. Фройд, А. Адлер, К.Г. Юнг), концепції «авторитарної особи» (Т. Адорно, Г. Маркузе, Е. Фромм) та набула вигляду лідерських моделей, що розробляються в межах ціннісних теорій.

Та, як би там не було, у сучасних умовах і історико-філософські, і соціально-філософські проблеми лідерства багато в чому співдіють з соціально-економічними та соціально-політичними проблемами. Обмеження проблем лідерства «суто» філософською чи соціально-психологічною (остання домінує в дослідженнях лідерства) проблематиками – малопродуктивно. В іншому разі рівень розуміння суцього підмінюється дослідженнями конкретно-змістовного, а часто й формально загального.

Список використаних джерел:

1. Адаир Д. Психология лидерства / Д. Адаир; [пер. с англ. М. Котельников]. – М.: Эксмо, 2006. – 352 с.
2. Блондель Ж. Политическое лидерство. Путь к всеобъемлющему анализу / Ж. Блондель // Политология вчера и сегодня. – М., 1992. – Вып. 4. – С. 4–7.
3. Древнекитайская философия: собрание текстов в 2-х т. – Т.1. – М.: Мысль, 1972, – 363 с.
4. Ильин А.Н. Природа лидерской одаренности: дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 / А.Н. Ильин. – Уфа, 2012. – 156 с.
5. Карпенко М.В. Понятие лидерства в контексте социогуманитарного знания / М.В. Карпенко // Український науково-теоретичний журнал. – 2008. – № 2. – Т. 11. – С. 17–21.
6. Кудряшова Е.В. Ценности лидерства и лидерство ценностей. Лидерство как предмет социально-философского анализа : монография / Е.В. Кудряшова, М. Ананченко ; М-во образования и науки Рос. Федерации. – Архангельск: Помор. ун-т, 2004 (Правда Севера). – 293 с.
7. Ложкин Г. Лидерство: история и современность / Г. Ложкин, Н. Зубанова // Персонал. – 2001. – № 2. – С. 45–49.
8. Ницше Ф. Так говорил Заратустра / Ф. Ницше. – Х.: Фолио, 2006. – 286 с.
9. Ольшанский Д.В. Основные теории лидерства / Д.В. Ольшанский // Политическая психология. – 2002. – № 4. – С. 56–62.

Ахметгареева А.А.

*Российский государственный торгово-экономический университет,
Казанский институт, Российская Федерация*

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА

Двойственность роли инновационной формы современной розничной торговли заключается в том, что она, конкурируя с традиционными видами торговли, способствует их развитию, ускорению внедрения современных инновационных технологий купли-продажи. В итоге создает дополнительные воз-

возможности повышения эффективности коммерческой деятельности предприятий, а также совершенствования рыночных отношений, позволяет повысить скорость торговых процессов, вызывает появление новых форм, механизмов и технологий торговли, содействуя, таким образом, развитию хозяйственных связей и восстановлению целостности экономики, ее гибкости.

Распространены принципы организации коммерческой деятельности на управленческие отношения, складывающиеся в процессе организации розничных продаж инновационной формы торговли. В отличие от существующих точек зрения мы считаем, что принципы ее организации не могут быть субъективными. Они обусловлены требованиями системы объективных экономических законов, регулирующих рынок. В частности, это:

1) принцип целевой направленности, определяемый действием основного экономического закона с инструментами реализации, включающими разработку дерева целей на основе учета экономических интересов сторон;

2) принцип ведущего звена, вытекающий из закона циклического развития коммерческой деятельности и реализуемый посредством анализа этапов развития торговой интернет-компании и выявления их особенностей, определения первоочередных задач, от ускоренного решения которых зависит успешность стратегии фирмы и оптимальность отношений;

3) принцип более полного удовлетворения спроса покупателей, детерминированный законом возрастающих потребностей. Механизмы его реализации включают проведение маркетинговых исследований по изучению потребностей пользователей интернет-магазина, разработку методов и механизмов, обеспечивающих наиболее полное удовлетворение имеющегося и формируемого нового экономического спроса;

4) принцип экономии издержек обращения, отражающий закон минимизации затрат;

5) принцип повышения эффективности торговли, определяемый законом повышающейся эффективности, предполагающий достижение максимальных результатов деятельности при фиксированных ресурсах за счет интенсификации всех функций и внедрения новых форм, методов и инструментов организации коммерческой деятельности;

6) принцип согласованности торговли, основанный на законе пропорционального развития, предполагающий необходимость организации совокупного функционирования всех подсистем организма интернет-фирмы, координацию взаимодействия с партнерами, что способствует оптимизации отношений и возникновению синергетического эффекта. Инструментами реализации данного принципа являются прогнозирование и планирование взаимосвязей всех функций коммерческой деятельности интернет-магазина, организация контроля их исполнения;

7) принцип гибкости торговли обусловлен экономическим законом спроса и предложения, порождающим необходимость проведения информационных маркетинговых исследований конъюнктуры рынка, прогнозирования и планирования коммерческой деятельности, своевременной корректировки действий;

8) принцип эквивалентного обмена, вытекающий из закона стоимости. Он осуществляется с помощью разработки различных систем и форм ценообразования в интернет-магазинах.

Принципы организации инновационной формы торговли согласуются с основополагающими принципами коммерческой деятельности традиционных торговых фирм. Их осуществление служит основой организации системы управления торговых компаний, использующих информационные механизмы.

Внедрение интернет-механизмов в процессы купли-продажи привело к появлению ряда особенностей рынка потребительских товаров. Среди них: появление интернет-магазинов, ускорение торговых процессов, изменение механизмов их организации, формирование целостной системы информационных, товарных и денежных потоков.

Анализ особенностей рынков инновационной формы розничной торговли позволил обнаружить возникновение элементов совершенной конкуренции, к которым следует отнести, в частности, взаимодействие на сайтах большого числа покупателей и продавцов, относительно низкие барьеры входа на рынок, стандартизованные продукты и услуги, острую ценовую конкуренцию, тенденцию минимизации рентабельности в среднесрочном периоде. Поэтому коммерческая деятельность на виртуальном рынке имеет ряд преимуществ, например, исчезают географические границы, расширяется круг потенциальных покупателей, снижаются издержки обращения фирмы.

Вместе с тем, несмотря на сравнительно легкий доступ к информации, ее централизованность и простоту получения, а также возможность совершения трансакций в Интернете независимо от географического местоположения участников инновационной формы торговли, важной особенностью данных рынков является формирование асимметрии информации. Она характеризуется тем, что покупатели и продавцы не обладают полной и равной осведомленностью о качестве товаров, распределении потребительских предпочтений, об изменении спроса.

На основе выявленных особенностей инновационной формы торговли обобщены и классифицированы факторы ее развития (рис. 1). Выбор подхода к организации инновационной формы современной розничной торговли в ее коммерческой форме по аналогии с традиционными формами, детерминированный особенностями действия экономических законов рынка, связан с разработкой соответствующих им механизмов купли-продажи, обеспечивающих конкурентоспособность и эффективность коммерческих предприятий.

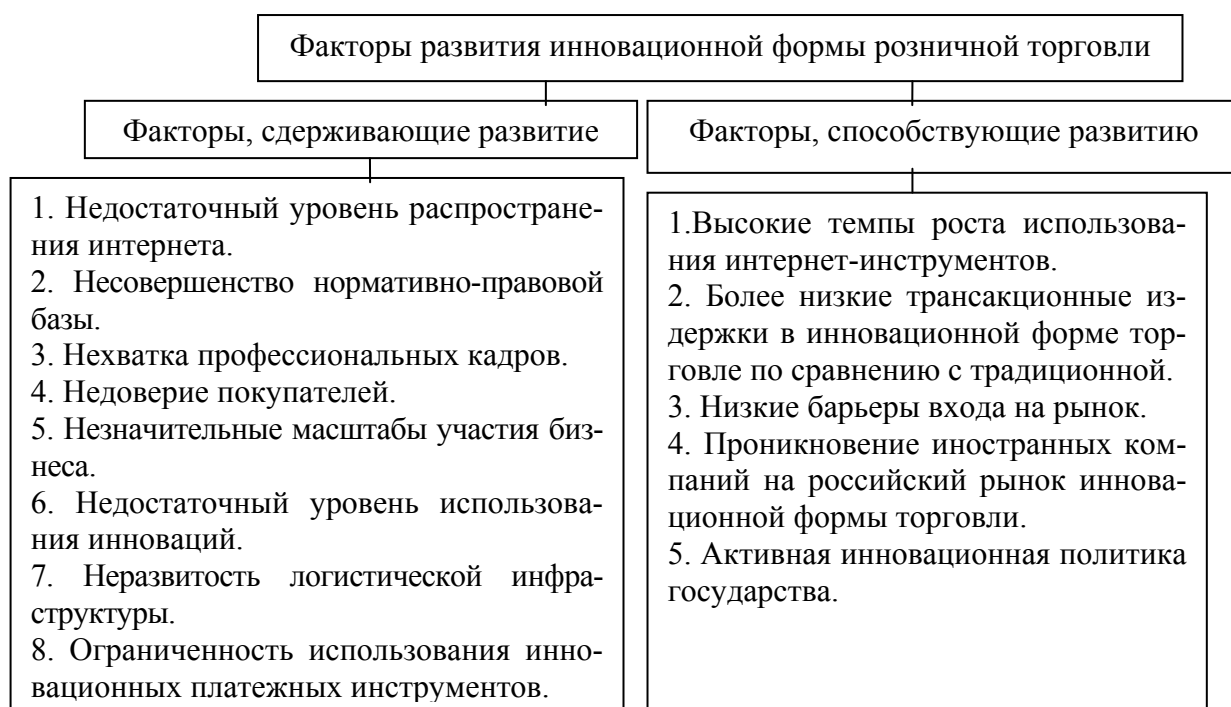


Рис. 1. Факторы развития инновационной формы розничной торговли

При этом на отечественном рынке наблюдается сложное сочетание D (величина спроса) $>$ S (величина предложения) и $D < S$. Необходимым ус-

ловием эффективной деятельности интернет-торговли становится маркетинговый в сочетании со сбытовым подход к ее организации. Подход предполагает осуществление комплекса действий, связанного с оценкой экономических интересов и покупательной способности потребителей, с ее превращением в реальный спрос на изделия и услуги и приближением последних (на основе применения интернет-механизмов) к покупателям с целью полного удовлетворения их нужд. Данный подход дуалистичен. С одной стороны, это тщательное и всестороннее изучение субъектами рынка инновационной формы розничной торговли, спроса, вкусов и потребностей потенциальных покупателей, их ориентация на эти требования, адресность реализуемой продукции. С другой – это активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Таким образом, анализ состояния предприятия в комплексе с традиционной методикой оценки проектов позволит создать возможность для преодоления неопределённости, возникающей на пути коммерциализации инноваций.

К.е.н. Водянка Л.Д., Токица Т.Д.

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Україна

МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В наш час інновації є головною рушійною силою економічного зростання та ключовим чинником розвитку для більшості підприємств.

Оскільки Україна щодо впровадження інновацій та їх розроблення йде шляхом спроб і помилок і залишається поки – що несприйнятливою до науково – технічних нововведень через низький рівень виробничої бази, яка на сьогодні морально застаріла і не відповідає сучасним вимогам та слабке фінансування державою інноваційних проектів. Необхідним у даному випадку

є активізація інноваційної діяльності завдяки методам стимулювання та мотивації, оскільки цілісної і дієвої системи стимулювання й підтримки інновацій в Україні досі не створено.

Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі.

Основною метою теми є визначення ролі та обґрунтованих напрямків у формуванні мотивації персоналу та стимулюванні інноваційного розвитку економіки підприємств і держави загалом.

Проблематика мотивації праці персоналу набуває дедалі більшого значення, оскільки в усіх видах інноваційної діяльності зростає елемент творчих розумових зусиль.

В економічній теорії нагромаджено великий і цінний досвід у питаннях, які стосуються різних мотивацій і стимулювання інноваційної діяльності. Зокрема, питання мотивації розглядали такі вчені, як Білоброва Т. [1], Гончарова Н. [2], Занюк С. [3], Краснокутська Н. [4], Макогон Ю. [5], Семикіна М. [6] та інші.

Аналіз стану підприємств по Чернівецькій області показав, що кількість організацій які виконують наукові дослідження у 2008–2010 роках – 24 організації. Чисельність науковців у 2008 – 1175, у 2009 р. – 1194, у 2010 р. – 1245, питома вага підприємств, що займалися інноваціями 2008 р. – 16,9%, у 2009 р. – 16,7%, у 2010 – 14,2%, тоді як в країнах ЄС 40–60%. Це свідчить, що за останні роки кількість підприємств по області, що займаються інноваційною діяльністю відповідно зменшилися. За останні 4 роки (2007–2010рр.) не впроваджено жодної інновації [7].

Отже, рівень впровадження результатів НДКРР в Чернівецькій області і загалом по Україні дуже низький. Наслідком цього є гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості та зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. В результаті постає об'єктивна необхідність впровадження ефективної системи заходів спрямованої на стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Рушійною силою мотиваційного механізму інноваційної діяльності є система стимулів.

Умови стимулювання для вищого менеджменту визначають власники організацій, які повинні у систему стимулювання закладати залежність винагороди менеджерів від результативності та ефективності їх рішень і керівних дій. Крім того, складовою механізму заохочення персоналу підприємства є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення (значно підвищують гнучкість і дійовість організації заробітної плати) [1].

Творчій діяльності новаторів властива специфічна складна система мотивації, адже така категорія людей має потребу у самореалізації за допомогою високоінтелектуальної діяльності [9].

Функція мотивації та стимулювання виявляється у спонуканні працівників до зацікавленості в результатах праці зі створення і реалізації інновацій [8].

З метою заохочення творчості на підприємстві можна застосовувати такі методи:

- розвиток демократичності і розширення повноважень кваліфікованого персоналу в ухваленні рішень;
- раціоналізацію організації праці та впровадження гнучких режимів роботи;
- організування конкурсів раціоналізаторів і новаторів;
- створення інтерактивного навчального середовища, в якому працівники можуть передавати знання, досвід і керівництво забезпечує сприятливі умови для одержання та засвоєння нових знань;
- підтримання відповідного соціально-психологічного клімату у колективі [9].

Стимулювання передбачає створення системи моральних і матеріальних заохочень для співробітників організації у підвищенні професійного рівня, просуванні по службі, покращанні психологічного клімату, що дає змогу підвищити продуктивність як індивідуальної, так і колективної праці, забезпечити конкурентоспроможність і процвітання організації в довгостроковій перспективі [8].

Основними цілями стимулювання інноваційної діяльності є:

- забезпечення економічної ефективності інноваційних робіт;

- скорочення циклу «дослідження – розробка – впровадження»;
- збільшення кількості інноваційних пропозицій;
- підвищення якості та інтенсивності виконання проектів й праці суб'єктів інноваційного процесу;
- забезпечення високого науково – технічного рівня інновацій;
- спонукання працівників до постійного підвищення рівня професійних знань, вмінь та навичок, самостійного пошуку інноваційних рішень тощо [10].

Таким чином, роль мотивації і стимулювання у формуванні інноваційного розвитку є провідною. Центральною проблемою, яку належить вирішити, є формування дієвої системи стимулювання, яка повинна охоплювати різні напрями, форми та методи стимулювання як окремих працівників так і підрозділи підприємства. Подальше вивчення цієї проблеми дозволить удосконалити існуючі системи стимулювання інноваційної діяльності та сприятимуть розвитку підприємств та економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Білоброва Т.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії / Т.О. Білоброва // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 78. – С. 9–13.
2. Гончарова Н.П. Концептуальні підходи к інновационному розвитку промисленности / Н.П. Гончарова // *Стратегія економічного розвитку України: наук. збірник Київського національного економічного університету*. – 2001. – С. 115.
3. Занюк С.С. Психология мотивации: Теория и практика мотивирования / С.С. Занюк // *Мотивационный тренинг*. – К.: Эльга – Н: Ника – Центр, 2001. – С. 28.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 4–5.
5. Макогон Ю.В. Інноваційно-інвестиційна сфера України: состояние и перспективы развития / Ю.В. Макогон // *Вісник Львів. комерц. акад.* – 2005. – Вип. 18. – Ч. 1 – С. 19–27.
6. Семикіна М.В. Мотиваційні умови розвитку праці в умовах конкурентного середовища / М.В. Семикіна // *Регіональні перспективи*. – 2002. – № 3–4. – С. 234–236.
7. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
8. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учб. л-ри, 2012. – 448 с.
9. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підруч. / Т.О. Скрипко. – К.: Знання, 2011. – 423 с.
10. Карюк В.І. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки / В.І. Карюк / *Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наукових праць*. Випуск 24. – К., 2010. – С. 362–367.

Глухова К.В., Гапонова Л.О.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті води, Україна

**СТВОРЕННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАСОБУ РОЗДІЛУ ЕНТОМОЛОГІЇ
ЕЛЕКТРОННОЇ ЕНЦИКЛОПЕДІЇ
ДЛЯ МОБІЛЬНОГО ПРИСТРОЮ IPAD**

Питання інформатизації є досить актуальним в сучасному світі, не менш ніж питання мобільності. Швидкий ріст і модернізацію мобільних пристроїв за останні кілька років продемонструвала компанія Apple. Планшет цієї компанії – iPad [1], – є потужним мобільним пристроєм, який набирає своєї популярності і відповідно зростає попит на програмні продукти для таких приладів.

Виходячи з вище зазначеного, не дивно, що різноманітні компанії створюють додатки для таких мобільних приладів як iPad/iPhone. Зокрема зараз створюється дуже багато додатків навчального характеру з різноманітних областей науки: хімії, біології, математики, літератури. Такі додатки сприяють кращому засвоєнню інформації, тому що сприймають в ігровій формі, а як відомо цікаво представлена інформація краще запам'ятовується. Та наявність заохочення (віртуального нагородження) спонукає до самостійної роботи та розвитку. Тому навіть в деяких школах за кордоном починають вводити в навчальний курс використання таких додатків.

Основною метою та ціллю розробки даного програмного засобу є реалізація iPad додатку для компанії Forma Books, яка спеціалізується на створенні різноманітних книжок як художнього, так і навчального характеру для дітей та їх батьків.

Головна мета додатку – створення розвиваючого електронного альбому з комахами, що містить інформацію про кожен екземпляр комах, розташовану по категоріям, та колекціонування самостійно знайдених відповідних екземплярів шляхом фотографування їх та збереження. Для заохочування реалізований механізм підрахунку індивідуальної роботи та віртуальне нагородження за різними ступенями.

Серед існуючих рішень аналогів не було знайдено, даний програмний засіб розроблювався на замовлення. Компанія Forma Books має лише друковані аналоги, які було вирішено доповнити та автоматизувати для мобільного пристрою iPad.

Даний програмний засіб включає в собі багато незалежних програмних модулів, які реалізують наступну функціональність:

- перегляд інформації про комах в кількох режимах, а саме:
 - режим меню. В цьому режимі інформація поділена на головні категорії та підкатегорії про комах і відображається у вигляді кнопок, до яких належать ті чи інші комахи. При натисненні на певну кнопку відповідної категорії чи підкатегорії відображається інформація про конкретний екземпляр;
 - режим нагород. В цьому режимі відображаються всі нагороди, які користувач отримав за розміщення певної кількості екземплярів комах. Нагороди поділяються на дві основні категорії: нагороди за повністю заповнену категорію комах, та нагороди за знайдену кількість комах. При натисненні на певну нагороду з'являється інформація за що саме було отримано цю нагороду, або за що можна отримати її, в разі коли ще не знайдено комаху;
 - режим енциклопедії, в якому можна переглядати інформацію у вигляді книжки, гортаючи сторінки. В цьому режимі кожна наступна комаха відображається на окремій сторінці з картинкою і описом. Ця інформація суто інформативного характеру і повідомляє яку саме комаху треба знайти;
 - режим користувача, в якому він сам заповнює інформацію про знайденого екземпляра. Цей режим є оберненою стороною кожної сторінки книжки. В нього можна потрапити натиснувши на сторінку з інформацією по замовченню, де користувач має можливість заповнити поля з датою та координатами місцезнаходження власноруч, або автоматично і у вище зазначених полях з'явиться поточна дата і час, а також координати місцезнаходження користувача з точністю до регіону.
- можливість фотографування відповідного знайденого екземпляра комах або завантаження фотографії з фото бібліотеки мобільного пристрою iPad;

- можливість виявлення gps-координат місцезнаходження за допомогою геолокації.

Ознайомившись зі всіма вимогами та пропозиціям замовника, а також особливостями апаратної частини, а саме мобільного пристрою iPad, під який розробляється дане ПЗ, було вирішено використовувати мобільну СКБД sqlite3.0 та мову програмування Objective-C [2].

Відміні риси Objective-C є:

- динамічність – цілий ряд рішень, які зазвичай приймаються на етапі компіляції, тут відкладаються безпосередньо до етапу виконання;

- вона message-oriented в той час як C++ – function-oriented. Це означає, що в ній виклики методу інтерпретуються не як виклик функції (хоча до цього зазвичай все зводиться), а саме як посилка повідомлення (з ім'ям і аргументами) об'єкту, подібно до того, як це відбувається в Smalltalk.

Такий підхід дає цілий ряд плюсів – так, будь-якому об'єкту можна послати будь-яке повідомлення. Об'єкт може замість обробки повідомлення просто переслати його іншому об'єкту для обробки (так зване делегування), зокрема саме так можна легко реалізувати розподілені об'єкти (тобто об'єкти, що знаходяться в різних адресних просторах і навіть на різних комп'ютерах).

Специфіка створення додатків для мобільного пристрою iPad полягає у відсутності на планшеті кнопок та засобів керування. В операційній системі Apple iOS користувацький інтерфейс Cocoa був замінений на спеціальну мобільну версію, орієнтовану на роботу пальцями з мультисенсорним екраном (без використання стилуса) – Cocoa Touch [3]. Інтерфейс створювався з урахуванням повного керування пальцями, тому екран не реагує на торкання іншими предметами. Технологія Multitouch, що дозволяє дисплею iPad розпізнавати торкання до п'яти пальців одночасно, значно полегшує взаємодію користувача з пристроєм: наприклад, масштабування веб-сторінки або зображення.

Враховуючи, що багато жестів для користувачів мобільного планшету iPad стали звичними, це слід враховувати під час проектування користувацького інтерфейсу мобільних додатків. Крім того, додатки з динамічним інтуїтивно зрозумілим інтерфейсом займають перші позиції у списку про-

дажів на App Store. Інтерфейс повинен бути не лише зрозумілим, але й зручним у користуванні. Наприклад, якщо необхідно з додатку потрапити до фотокамери добре коли це можна зробити без зайвих переходів і натиснень, та зберігання інформації без великого ланцюга підтверджень.

В результаті розробки даного ПЗ отримали електронну бібліотеку, що охоплює клас ентомології і відповідає всім вимогам замовника.

В подальшому планується реалізація ще кількох розділів, які разом будуть утворювати електронну енциклопедію, а також зробити бібліотеку більш інтерактивною: зі звуками, анімаціями та заохочуваннями.

Механізм створеного додатку Botan для мобільного пристрою iPad можливо використовувати для будь якої галузі науки.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.habrahabr.ru/company/nomobile/blog/114837/> стаття про iPad
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.habrahabr.ru/blogs/macosexdev/107126/> – стаття про objective-c
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zoom.cnews.ru/news/item/412252>

Довбиш Н.С., Рудяков А.В.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ПІДСИСТЕМА ЕКРАННОЇ ІНДИКАЦІЇ НА БАЗІ ОС ANDROID ДЛЯ УСТАНОВОК ДОЗИМЕТРИЧНОГО КОНТРОЛЮ

Підприємство «Позитрон GmbH» [1] (м. Жовті Води) займається виготовленням приладів та систем радіаційного контролю різного призначення.

Програмістами підприємства розроблена універсальна програмна платформа для установок дозиметричного контролю. Універсальність платформи полягає в тому, що її можливо використовувати на різних за призначенням приладах дозиметричного контролю, чого не було раніше, оскільки кожен прилад потребував свого унікального програмного забезпечення. Запущено дві лінійки продукції, що використовують дану систему. Одна лінійка являє собою установки РЗБА-04-04м-16 для вимірювання бета-випромінювання від сту-

пень та долонь людини, інша – установки КОРДОН для реєстрації гама- та нейтронного випромінювання від залізничного та автотранспортів. В РЗБА-04-04м-16 використовується одноплатний комп'ютер Mini 2440, а КОРДОН функціонує на базі IBM PC-сумісного ПК (або ноутбука). І одноплатний комп'ютер, і ПК працюють на базі ОС сімейства Linux.

Структура даної платформи складається з трьох компонент:

- сховище даних;
- ядро;
- підсистема екранної індикації.

Принцип роботи платформи полягає у наступному.

Сховище даних представляє собою компоненту, яка взаємодіє з ядром, надаючи дані, які зберігаються в SQLite базі даних. В якості даних виступають скрипти, дизайн для екранної індикації, службова інформація та ін. [3]. Ця компонента запускається найпершою при старті всієї системи.

Ядро представляю собою компоненту, яка приймає дані з нижнього рівня, обробляє їх, приймає рішення і відповідно виконує запит до сховища. В свою чергу, ядро також віддає необхідні дані екранній індикації на її запит.

Підсистема екранної індикації являє собою компоненту, яка постійно опитує ядро і, в разі прийняття від ядра даних, відображає їх на екрані. Дані надходять у вигляді xml формату, що поміщається у поточну зміну, яку і опитує підсистема екранної індикації.

При розробці описуваної платформи однією з головних умов була крос-платформеність. Тому серед ряду інструментів для розробки було обрано технологію Qt. Також було використано додаткову Qt-бібліотеку Qwt для побудови графіків, що відображають рівень радіаційної забрудненості [5].

Після початку роботи над другою версією платформи виникла необхідність оптимізації. Оптимізація стосувалась як програмної, так і апаратної частини. А саме: одноплатний комп'ютер Mini 2440 на установці РЗБА-04-04м-16 було вирішено замінити на планшетний комп'ютер (далі – планшет), що використовує ОС Android версії 2.2 або вище. Щодо програмних змін, то було вирішено використовувати замість мови скриптів QScript мову скриптів Lua.

Після таких змін виник наступний ряд задач:

- портувати на ОС Android сховище платформи;
- портувати на ОС Android ядро;
- розробити окрему підсистему екранної індикації для планшету в межах збереження форми та ідеології інтерфейсу ОС Android [3].

Для того, щоб розробити вищевказану підсистему екранної індикації, знадобились: інструментарій розробки додатків для платформи Android – Android SDK (Software Development Kit) v2.1 [2] та безпосередньо мова програмування Java [4].

На даному етапі розробки вже є система, яка відображає все те, що до неї надходить у потрібному шаблоні, але це відбувається через одноплатний комп'ютер, тобто ядро та сховище працюють на одноплатному комп'ютері, а підсистема екранної індикації працює через мережевий доступ до одноплатного комп'ютера за допомогою протоколу ssh.

В майбутньому планується адаптувати не тільки програмну частину, але і апаратну, оскільки планшет різниться архітектурою з одноплатним комп'ютером.

Економічна доцільність такої зміни цілком обґрунтована і полягає в наступному:

- ціна одноплатного комп'ютера вища за вартість планшету у межах 500 грн. на кожній установці. Ця різниця є основою для того, щоб за рахунок неї отримати більше ресурсів для повноцінної роботи платформи;
- Android – потужна безкоштовна операційна система, яка є перспективною, що повинно позитивно вплинути на продукцію підприємства.

Маркетологами було виявлено, що потенційні покупці з більшою довірою відносяться до тієї продукції, яка використовує популярні технології. ОС Android – одна таких технологій. А той факт, що дана тех.нологія використовується в промислових цілях, ще більше укріплює її позиції, а разом з тим імідж продукції підприємства.

Отже, подальша робота представляє собою повний запуск всієї системи на планшеті, а також безпосереднє інтегрування планшету до установки РЗБА-04-04м-16, на заміну одноплатного комп'ютера.

Список використаних джерел:

1. Технічне завдання, надане ООО «Позитрон GmbH» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.positron.dp.ua>
2. Голощапов А.Л. Google Android. Программирование для мобильных устройств / А.Л. Голощапов. – СПб.: БХВ, 2011.
3. Фримен Э. Паттерны проектирования / Э. Фримен, К. Сьерра, Б. Бейтс. – СПб.: Питер, 2011.
4. Ноутон П. Java 2. Наиболее полное руководство / П. Ноутон, Г. Шилдт. – СПб.: БХВ, 2008.
5. Шлее Макс. Qt4.5. Профессиональное программирование на C++ / Макс Шлее. – СПб.: БХВ, 2011.

К.т.н. Дятчин В.З., Рудченко С.М.*, к.т.н. Ляшенко В.И.**

**ОКВУЗ «Институт предпринимательства «Стратегия», г. Желтые Воды,
Украина;*

***ГП Укр НИПІІПромтехнологии, Украина*

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СКЛАДИРОВАНИЯ ОТХОДОВ УРАНОВЫХ РУД В ХВОСТОХРАНИЛИЩЕ

Анализ мировой практики, существующих тенденций в обращении с отходами переработки радиоактивных руд показывает, что перспективным способом создания хвостохранилищ является комбинированный, при котором отходы переработки укладываются в специально оборудованное естественное углубление с ограждающей дамбой, часть которой сооружается из инертных грунтов, а часть отсыпается из переработанного рудного материала в смеси с вяжущим [1].

Переработку добываемого уранминерального сырья предусматривается осуществлять на ГМЗ, территориально расположенном на промплощадке предприятия отработывающего запасы Новокопальского месторождения урановых руд подземным способом.

Недостатком существующей технологии отработки урановых месторождений является накопление на дневной поверхности в отвалах и хвостохранилищах большого количества отходов ГМЗ и пустой породы, что оказывает отрицательное воздействие на окружающую среду и население, которое вынуждено проживать в зоне влияния урановых объектов. Особенно это касается территории Кировоградской области, имеющей развитое сельскохозяй-

твенное производство и плодородные почвы в районах добычи и первичной переработки уранового сырья.

Анализ деятельности промышленных предприятий показывает, что основной вклад в загрязнение окружающей среды при добыче и переработке полезных ископаемых вносят отходы переработки руд – хвосты. Хвосты переработки руд, как правило, представляют собой измельченные до крупности менее 15 мм частицы, легко разносимые ветром с высохших участков хвостохранилищ.

По данным СЭС г. Кривого Рога запыленность воздуха при средней скорости ветра 7-8 м/с составила 30-37 мг/м³ на расстоянии 100 м от сухого пляжа хвостохранилища и 1-6 мг/м³ на расстоянии 1 км [2].

Наибольшую опасность представляют сухие пляжи действующих хвостохранилищ, имеющиеся при любом способе складирования хвостов, как при намывном, так и при наливном. При средней скорости ветра 3,5 м/с с 1 га сухого пляжа хвостохранилища может быть поднято в воздух 2,5-3 т пыли за сутки, а при скорости ветра 5,0 м/с – до 5 т/сутки и более. Площади сухих пляжей действующих хвостохранилищ составляют десятки и даже сотни гектаров, и поэтому они являются основным источником пылевого загрязнения территории, прилегающей к хвостохранилищам.

В хвостах переработки урановой руды остается 99,8% радия и полония от их исходного содержания в руде, поэтому места их складирования усугубляют загрязнения прилегающей территории радиоактивными элементами (табл. 1).

Таблица 1. Содержание радионуклидов в хвостах ГМЗ

Наименование показателя	Содержание	
	твердая фаза, Бк/кг	жидкая фаза, Бк/дм ³
Ra-226	454 – 12789	1,2 – 3,7
Th-230	2197 – 9768	0,09 – 0,38
Pb-210	8639 – 13634	0,05 – 0,24
Po-210	7955 – 11936	0,04 – 0,22
U-238	2516	0,02 – 0,10
Суммарная альфа-активность	1100 – 27800	–

Известные методы закрепления пылящих поверхностей практически не применимы на действующих, эксплуатируемых хвостохранилищах. Поэтому

наиболее эффективным средством борьбы с одним из видов загрязнения территории – пылением является смачивание поверхности хвостов водой путем постоянного поддержания уровня прудка в наливных хвостохранилищах или постоянным орошением пляжей намывных хвостохранилищ. Однако применение этого способа на больших площадях хвостохранилищ связано с большими расходами воды и затратами на эксплуатацию поливного или оросительного устройства.

В мировой практике основным способом охраны окружающей природной среды и человека от вредного влияния промышленных отходов, содержащих радионуклиды, является их хранение в изолированных условиях, пока произойдет окончательный распад радионуклидов. С целью организованного экологически безопасного хранения отходов переработки уранового сырья Новоконстантиновского месторождения предполагается строительство хранилища, которое отвечает современным санитарно-гигиеническим и противорадиационным требованиям [3].

На площадке хранилища отходов предусматривается строительство комплекса подготовки хвостов к иммобилизации и приготвлении закладочной смеси, рассчитанного на максимальную часовую производительность ГМЗ.

Целью технологии обезвоживания хвостов ГМЗ и приготовления твердеющих смесей для закладки выработанного пространства и укладки на длительное хранение является максимальное обезвоживание и получение твердеющей смеси с максимальным содержанием хвостов.

С целью исключения влияния радиации на население и окружающую среду при отработке Новоконстантиновского месторождения урановых руд отходы ГМЗ предполагается складировать в хвостохранилище в иммобилизованном состоянии – в виде твердеющей смеси.

В практике деятельности предприятий в области обращения с отходами переработки радиоактивных материалов наиболее полно применяется иммобилизация (отверждение), позволяющая значительно снизить их выщелачиваемость, стабилизировать физико-механические и радиологические свойства. Для решения этой проблемы в развитых уранодобывающих государствах, в том числе и Украине, проводятся исследования перспективных мето-

дов отверждения отходов гидromеталлургического передела и так называемого (сухого) способа укладки хвостов в хранилище.

Укладку искусственного массива на хранилище отходов из хвостов ГМЗ предполагается вести "блоками", объемом равным месячной производительности комплекса подготовки хвостов к иммобилизации и соответствует радиационной безопасности. После укладки блок оставляется на месяц для набора прочности, в это время осуществляется укладка соседнего блока. Через месяц блок, набравший требуемую прочность для передвижения по его поверхности техники, рекультивируют.

Требуемая прочность для формирования массива хранилища твердых отходов с последующей работой техники на его поверхности при рекультивации должна составлять $2 \div 3$ МПа для верхнего несущего слоя, для остальных слоев – $1 \div 1,5$ МПа [3].

Однако окончательный вывод по оптимальному составу смеси с учетом оптимизации условий транспортировки можно сделать после проведения исследований. По предложению фирмы Engineering Dobersek GmbHV (Германия) необходимо провести тестирование, определиться с реологическими свойствами, углом растекания твердеющей смеси.

По предложенной технологической схеме подготовки хвостов к иммобилизации их обезвоживают до получения пульпы, с содержанием 80% твердого и направляют на смешение с цементом в смеситель 3 (рис.1).

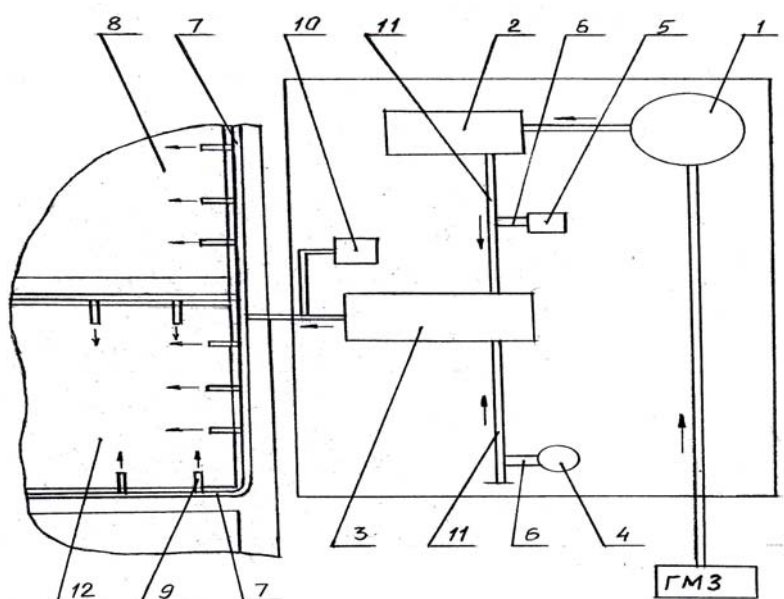


Рис. 1. Схема раскладки бетонопровода на картах хвостохранилища

На конвейер 11 с обезвоженными хвостами дозируют хлоридные добавки. В бетоносмеситель 3 дозаторами 6 подают вяжущее. Подготовленную смесь откачивают на укладку в хранилище 8 поршневыми бетононасосами 10 по бетонопроводу 7. Через отводы 9 на бетонопроводе 7 твердеющую смесь с хвостами ГМЗ укладывают в хранилище 8 в заранее подготовленные карты. В картах (ячейках) смесь затвердевает, образуя монолитные блоки. После отверждения уложенной смеси поверхность хранилища 8 рекультивируют.

Выводы: 1. Монолитные блоки в хранилище предотвратят выделение газа радона в атмосферу. Кроме того, быстро отвердевшая поверхность уложенных хвостов позволит передвижение по ней автомобилям и другой техники, ускорив процесс рекультивации хранилища.

2. Наиболее перспективным направлением, уменьшающим загрязнение окружающей среды, следует считать утилизацию и использование твердых отходов переработки руд, что позволит уменьшить объем и площадь хвостохранилищ, а так же снизить капитальные затраты.

Список использованных источников:

1. Антоненко Л.К. Проблемы эксплуатации хвостохранилищ и пути их решения / Л.К. Антоненко, В.Г. Зотеев // Горный журнал. – 1998. – № 1. – С. 65–67.
2. Ляшенко В.И. Активация компонентов твердеющей закладочной смеси на горных предприятиях / В.И. Ляшенко, В.И. Голик, А.Н. Разумов // Цветная металлургия. – 1991. – № 10. – С. 5–10.
3. Ляшенко В.И. Охрана окружающей природной среды и защита населения в уранодобывающих регионах / В.И. Ляшенко // Екологія довкілля та безпека життєдіяльності. – 2004. – № 3. – С. 56–70.

Кисельова Ю.С., к.т.н. Кокін О.Ю.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

РОЗРОБКА ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ «BARN I STAN» ДЛЯ МОБІЛЬНОГО ПРИСТРОЮ IPHONE

Основна задача програмного продукту, який розробляється, – надання користувачу інформації на найближчий тиждень щодо магазинів, акцій, виставок чи розваг, які можна відвідати разом з дітьми у місті Стокгольм. Тобто полегшити користувачеві пошук об'єктів для проведення часу разом з

дітьми. А також бути ефективним каналом для рекламодавців, які хочуть охопити сім'ї Стокгольму.

Перед початком роботи над програмним продуктом був проведений пошук аналогів. Подібних додатків на даний момент для м. Стокгольм не існує. Є дещо схожий додаток, в якому зібрані всі ресторани міста Стокгольм. Але він не задовольняє вимогам замовника.

Тема є актуальною, адже програмний засіб розроблюється для мобільного пристрою iPhone. Екран iPhone виконаний за проекційно-ємнісною технологією: на внутрішній стороні екрану нанесена сітка електродів, електрод разом з тілом людини утворює конденсатор; електроніка вимірює ємність цього конденсатора (подає імпульс струму і вимірює напругу). Сьогодні мобільний пристрій iPhone все більше розповсюджується, тому необхідно створювати і для нього програмне забезпечення. Використання даного програмного продукту на мобільному пристрої є досить зручним. Адже в будь-який момент часу можна переглянути всі актуальні події міста, які знаходяться найближче до користувача.

Для розробки програмного продукту за обраною темою була обрана мова програмування Objective C, графічний інтерфейс програми розроблювався з використанням можливостей функцій Cocoa (рідний об'єктно-орієнтований прикладний програмний інтерфейс (API) для операційної системи Mac OS X виробництва компанії Apple). Проект створювався в середовищі програмування xCode. Даний програмний продукт працює з iOS версії 4.0 та вище. “Barn i stan” в перекладі зі шведської – діти і місто. Тобто вже з назви зрозуміло, що дана програма призначена для батьків.

Даний програмний продукт:

- 1) відображує каталог актуальних подій;
- 2) прокладає маршрут від місця розташування користувача до події;
- 3) відображає випадкову подію, якщо користувачеві не цікаво або не вистачає часу переглядати весь каталог;
- 4) надає користувачеві можливість підписатись на отримання повідомлень компанії “Barn i stan”;
- 5) надає користувачу можливість додати до фаворитів подію, що його зацікавила;

- 6) відображає інформаційні повідомлення партнерів компанії “Barn i stan”;
- 7) надає швидкий доступ до кнопок переходу;
- 8) відтворює анімаційні переходи;
- 9) має інтуїтивно зрозумілий інтерфейс.

Застосування цього додатка дозволить переглядати каталог, в якому всі події розподілені по категоріям подій та обирати найбільш відповідну в даний момент часу для користувача категорію. Обравши категорію, користувач побачить список з коротким описом всіх подій даної категорії. Також користувач може переглянути повний опис події, що його зацікавила. Під подіями в даному контексті розуміються – виставки, акції, розважальні заходи, магазини, басейни тощо, які користувач може відвідати разом з дітьми.

В повному описі надана інформація щодо події, вікової категорії дітей, вартості входу, а також адреса, телефони і веб-сторінка в Інтернеті, якщо така існує.

Якщо користувач в повному описі події натисне на: номер телефону, який підкреслений, то одразу буде запропоновано зателефонувати; веб-сторінку, то відбувається перехід на сайт організаторів події; адресу, то автоматично буде прокладений шлях від його місцезнаходження до події на вкладці “När är jag” (в перекладі зі шведської – “Моє місцезнаходження”).

В повному описі більшості подій є картинки, а в деяких навіть відео. Тобто в додатку інтерактивне надання інформації.

Якщо користувачу не хочеться або він не має часу переглядати великий каталог подій, то він може перейти на вкладку “Skaka loss!” (в перекладі зі шведської – “Потрусить його”) і струсити iPhone. На екрані буде відображена випадкова подія з повним описом. Дана функція реалізована за допомогою акселерометра.

На вкладці “Info” в розділі “Barn i stan nyhetsbrev” користувач має можливість підписатись на новини від компанії “Barn i stan”.

Якщо користувач додає події до фаворитів, то всі події відображаються в окремій категорії “Mina favoriter” (в перекладі зі шведської – “Мої фаворити”). Якщо подія більше не цікавить користувача, то він може видалити її з переліку фаворитів.

Дані, що відображаються в додатку завантажуються з серверу у вигляді JSON файлу та аналізуються за допомогою парсеру і зберігаються локально. Якщо дані на сервері змінилися, то в додатку вони також поновлюються. На даний момент “Barn і stan” – готовий програмний продукт, який можна безкоштовно завантажити в iTunes. Сьогодні цим додатком користується майже 10 тисяч користувачів.

В майбутньому планується в повному опису події додати кнопку з логотипом соціальної мережі Facebook для того, щоб користувач міг поділитись вподобаною подією зі своїми друзями.

Список використаних джерел:

1. Далримпл Марк Objective-C 2.0 і програмування для Мак / Марк Далримпл, Скотт Кнастер ; перекл. з англ. – М.: ИД Вільямс, 2010 – 320 с.
2. Зdziarski Джонатан. iPhone SDK. Розробка приложень / Джонатан Зdziarski; пер. с англ. – СПб.: БХВ-Петербург, 2010. – 512 с.
3. Офіційний сайт розробників для мобільних пристроїв фірми Apple [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.developer.apple.com/>

Щербина Д.С., Нагурко В.О.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті води, Україна

СТВОРЕННЯ ДЕКОДЕРУ ШТРИХ-КОДІВ ДЛЯ МОБІЛЬНОГО ПРИБРОЮ IPHONE

Розвиток технологій і засобів бездротового зв'язку разом з пониженням вартості таких послуг вносить суттєві корективи в існуючий ринок створення ІТ-продуктів. Мобільні пристрої і їхні функціональні можливості стрімко розвиваються і давно перестали бути лише засобом зв'язку.

Основні додатки які використовуються на iOS пристроях, це програми які можна використовувати кожного дня. Тому у якості теми роботи було обрано розробку ПЗ, що має містити реалізацію сканеру штрих кодів для iPhone.

Тема є актуальною, адже розроблялася для мобільного пристрою iPhone дозволить користувачам у будь який момент часу використовуючи пристрій, дізнатися усю потрібну інформацію про харчовий продукт. Це може бути різноманітна інформація про дату виробництва, термін зберігання, місце виго-

товлення, склад, партія, та ін. Продукти харчування ми купуємо кожного дня, але не на кожному з них є потрібна покупцю інформація. Саме для вирішення цієї проблеми й було вирішено почати розробку додатку.

Для розробки даного програмного засобу за обраною темою, була обрана мова програмування Objective-C, програмне середовище Xcode, графічний інтерфейс програми розроблювався з використанням можливостей функцій Cocoa та Interface Builder (об'єктно-орієнтований прикладний програмний інтерфейс (API) для операційної системи Mac OS X).

Також для реалізації архітектури системи було використано парадигму MVC. Model – view – controller («модель-представлення-поведінка», чи «модель-представлення – контролер») – архітектура програмного забезпечення, в якій модель даних програми, призначений для користувача інтерфейс, і керуюча логіка розділені на три окремі компоненти так, що модифікація одного з компонентів надає мінімальний вплив на інші.

Findus є компанією, яка виробляє і продає заморожені продукти. Основні види продукції компанії це:

- риба;
- овочі;
- вегетаріанські страви;
- м'ясні вироби, фарш;
- млинці;
- спецпродукти та ін.

Таким чином спектр виробів досить широкий, й тому у компанії було вирішено, що покупцям необхідно мати додаток для визначення інформації, збереженої з використанням штрих коду. Чому саме штрих-коди? Їх можна наносити на будь-яку поверхню, вони не займають багато місця на упаковці продукту, містять усю необхідну як для поставників так і для покупців інформацію, включають можливість відтворення навіть пошкодженого коду, завдяки надмірності інформації, збереженої в ньому.

Тобто було поставлено задачу розробки додатку, який би декодував інформацію, яка нанесена у вигляді штрих коду, на поверхні різноманітного типу, й розмірами від 1 см.

Під час роботи над проектом було виконано декілька важливих завдань, які були ключові в розробці продукту:

- обрано мову, середовище розробки;

- реалізована архітектура додатку та вибрані шаблони проектування;
- реалізовані основні функціональні модулі, з яких складається додаток. Це модуль передачі інформації з камери у режимі реального часу, модуль аналізатор зображення, який виділяє певний штрих-код, модуль декодування отриманого коду в текстове повідомлення;
- опротестовано взаємодія функціональних модулів;
- створена альфа версія додатку.

Можна зробити наступний висновок, що на даний момент є робоча версія додатку, головна функція якого надавати інформацію зі штрих коду користувачу, декодуються DataMatrix штрих коди. У подальшому планується розширити функціонал програми, з можливістю декодування інших типів штрих-кодів, аналізатор внутрішньої інформації повідомлення, такої як телефонні номери, адреси, Інтернет посилання.

Список використаних джерел:

1. Программирование на Objective-C 2.0, Стивен Кочан ЭКОМ Паблишерз, 2010. – 549 с.
2. Далримпл Марк. Objective-C 2.0 і програмування для Мак / Марк Далримпл / перекл. з англ. – М.: ИД Вильямс, 2010. – 320 с.: ил., парал. тит. англ.
3. Зdziarski Джонатан. iPhone SDK. Разработка приложений: пер.с англ. / Джонатан Зdziarski. – СПб.: БХВ-Петербург, 2010. – 512 с.: ил.
4. Проектування і дизайн інтерфейсу користувача. – 2-е вид. – СПб.: КОРОНА принт, 2007. – 352 с.

Шкробот М.В.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИВАННЯ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Перехід на інноваційний шлях розвитку є сьогодні безальтернативним рішенням для збереження нашої країни, забезпечення належної конкурентоспроможності окремих підприємств і продукції, що випускається.

Проблема фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств набуває особливої актуальності в умовах дефіциту фінансових ресурсів, поширення світової фінансової кризи та прискорення розвитку нових технологій.

Одним із продуктивних шляхів залучення капіталу для підприємств, як

свідчить зарубіжний досвід, є лізинг. Лізинг – це доволі складне і багатогранне економічне явище, яке поєднує в собі операції купівлі-продажу, оренди, кредитування та інвестування фінансової та підприємницької діяльності.

В дослідженнях теоретичних та практичних аспектів становлення лізингових відносин значний вклад зробили Н. Адамов [1], Ю. Бабак [2], Ю. Гринчук [3], А. Пересада [4], А. Поддєрьогін [5], А. Турило [6] та багато інших дослідників. Проте проблема застосування лізингу на підприємствах залишається малодослідженою.

Аналіз інноваційної діяльності в Україні показує, що основна частина всіх інноваційно-активних підприємств припадає на частку промисловості (13,8 %) [7].

Більшістю експертів стан інноваційної діяльності в Україні визначається таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинутих країнах та потребам інноваційного розвитку [8, с. 154].

В цілому аналіз показників, що характеризують стан інноваційної сфери нашої країни, показав, що її розвиток проходить недостатньо інтенсивно і спостерігається суттєве відставання від промислово розвинутих країн. Однією з найважливіших причин цього є недостатньо ефективна система фінансування інноваційної діяльності. Банківський кредит залишається дорогим, а кредити – короткими для розвитку інноваційної діяльності. Схеми венчурного фінансування не адаптовані до українських умов.

Враховуючи складнощі фінансування капітальних витрат, у міжнародній практиці розроблена схема з застосуванням елементів орендних та кредитних відносин, де фінансовий і матеріальний потоки поєднані в єдиний взаємозв'язаний комплекс натурально-грошових відносин. Сукупність відносин, що виникають при цьому отримала назву лізингових.

Лізинг як вид підприємницької діяльності, пов'язаної з передачею майна на умовах оренди, відомий за кордоном вже протягом декількох десятиріч років. В той час феномен лізингових відносин визначався як нова (інноваційна), специфічна, додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні відносини, відносини кредитного фінансування під заставу, відносини за борговими зобов'язаннями та ін. [9].

Інноваційний лізинг може бути визначений як спосіб інвестування, що

забезпечує інноваційну діяльність або просування інноваційного продукту на ринок. У цьому випадку мова йде про традиційну форму лізингу, раніше відому в практиці, але володіє дещо іншими рисами, завдяки інноваційності реалізованого за допомогою лізингу продукту або діяльності. Таким чином, лізинг в даному випадку несе на собі ознаку інновацій, і тому, розглядаючи його як нетрадиційний спосіб фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності, його можна визначити як «інноваційний лізинг». Дана форма інноваційного лізингу з'являється на ринку лізингових послуг в момент появи самого інноваційного продукту. Поява даної форми інноваційного лізингу обумовлена тим, що реалізація інноваційного продукту за допомогою лізингу найчастіше пов'язана з високим рівнем ризику використання капіталу в таких операціях, який відносять до венчурного. У зв'язку з цим капітал лізингових проектів потребує хеджування через недостатнє забезпечення лізингової угоди з боку підприємства. Тому венчурним лізингодавцям поряд з такими традиційними методами, як гарантія банку, застава майна, страхування обладнання, необхідно використовувати в своїй роботі більш гнучкі підходи. В якості одного з таких підходів можна запропонувати використання похідних інструментів фондового ринку, таких як опціон, ф'ючерс і т. д.

Крім того, для розвитку інноваційного лізингу необхідно внести певні зміни в законодавчо-правову базу. Для усунення наявних правових колізій в законодавство, що стосується лізингу необхідно включити норму про те, що термін, на який укладено договір лізингу, повинен бути рівний терміну повної амортизації предмета лізингу. В цьому випадку будуть виключені протиріччя між податковими та бухгалтерськими нормами.

Для підтвердження інвестиційного характеру лізингових операцій в законодавстві слід відобразити дві його функції: інвестування вкладень в лізинг у формі основних засобів в економіку лізингоодержувача; відшкодування понесених витрат на придбання предмета лізингу.

Ці інвестиційні складові повинні бути чітко сформульовані в якості уточнюючої поправки до чинного законодавства про лізинг. Відповідну реалізацію вони повинні отримати і в Податковому кодексі, і в законодавстві, що регламентує організацію бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Адамов Н.А. Лизинг / Н.А. Адамов, А.А. Тилов. – СПб.: Питер, 2005. – 128 с.

2. Бабак Ю.Н. Повышение роли лизинга в техническом обеспечении сельскохозяйственных предприятий: зб. наук. праць Луганського національного аграрного університету / Ю.Н. Бабак; за ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск: Елтон-2, 2008. – № 85. – С. 179–186.
3. Гринчук Ю.С. Економічна природа та сутність лізингу в аграрному секторі економіки України / Ю.С. Гринчук // Агроінком. – 2005. – № 7. – С. 35–40.
4. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування : навч. посіб. / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2007. – 546 с.
6. Турило А.М. Оцінка ефективності інноваційного лізингу / А.М. Турило, Т.А. Черемисова // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 44–48.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / держ. служба статистики України. – К.: Інформ.-вид. центр Держстату України, 2011. – 282 с.
8. Мержа С.І. Інноваційна діяльність у промисловості: сучасний стан та напрямки активізації в Україні / С.І. Мержа // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9. – С. 155–159.
9. Башкатова С.В. Лізингове фінансування інноваційної діяльності в Україні / С.В. Башкатова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 6. – С. 67–71.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ІСТОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

<i>Бабак І.М.</i> Деприваційний підхід в оцінках масштабів бідності регіону.....	3
<i>Баловсяк Н.В.</i> Вплив інтернет-маркетингу на економічний розвиток регіону.....	5
<i>Бикмухаметова Р.Б., Клаас Я.А.</i> Влияние иностранных банков на экономическое развитие региона (на примере Республики Татарстан).....	9
<i>Жоламанова М.Т.</i> Анализ активных операций коммерческих банков Казахстана.....	13
<i>Иноземцева Е.Ю.</i> История сберегательного дела в России и его современное состояние.....	18
<i>Кузнецова А.С.</i> Національні фактори економічного зростання в контексті фінансової глобалізації.....	27
<i>Олініченко І.В.</i> Інноваційні процеси в регіоні.....	30
<i>Соколова Г.Б., Соколова С.М.</i> Развитие интеллектуального капитала как предумова розвитку економічної культури.....	34
<i>Хуснуллова А.Р.</i> Влияние информационной экономики на формирование среднего класса в России.....	37

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

<i>Мединська Т.І.</i> Передумови процесів злиття і поглинання американських і американськими ТНК.....	41
---	----

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І АУДИТУ: СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

<i>Васьков В.Н.</i> Особливості обліку списання загиблих посівів у сільськогосподарському виробництві.....	44
<i>Гарчук-Иванча Н.Г.</i> Пособия за счет ФСС РФ: изменения в порядке расчета и учет.....	46
<i>Макалюк І.В.</i> Проблеми здійснення оцінки трансакційних витрат підприємства.....	50
<i>Марченко Ю.О.</i> Оборотні активи: проблеми обліку та ефективного використання на підприємстві.....	53
<i>Семыкина Л.Н., Гаврилюк Д.В.</i> Документирование затрат на создание нематериальных активов.....	56
<i>Шинкович К.З.</i> Аудит інвестиційних проєктів: необхідність, сутність та особливості.....	60

ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО

<i>Ворожко Р.О.</i> Правові проблеми виходу учасника із складу товариства з обмеженою відповідальністю.....	65
<i>Гарбарук О.В.</i> Місце та роль підприємницького права у системі права....	68

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОХОРОНА АВТОРСЬКОГО ПРАВА

<i>Кавтарадзе Б.К.</i> Інжиніринг як нова форма науково-виробничої діяльності.....	72
--	----

ІННОВАЦІЙНІ ТА ВИРОБНИЧІ ТЕХНОЛОГІЇ. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ

<i>Nikulin A.V., PhD Nakonechnaya T.V.</i> A Design of High-Quality Balls Model of Treatment.....	75
<i>Астахова Т.Г.</i> Концептосфера лідерства: історико-філософський вимір.....	77
<i>Ахметгареева А.А.</i> К вопросу о конкурентоспособности розничных торговых предприятий: инновационная форма.....	85
<i>Водянка Л.Д., Токица Т.Д.</i> Механізм стимулювання інноваційної діяльності підприємств.....	89
<i>Глухова К.В., Гапонова Л.О.</i> Створення програмного засобу розділу ентомології електронної енциклопедії для мобільного пристрою iPad....	93
<i>Довбиш Н.С., Рудяков А.В.</i> Підсистема екранної індикації на базі ОС Android для установок дозиметричного контролю.....	96
<i>Дятчин В.З., Рудченко С.М., Ляшенко В.И.</i> Инновационная технология складирования отходов урановых руд в хвостохранилище.....	99
<i>Кисельова Ю.С., Кокін О.Ю.</i> Розробка програмного продукту “Barn i stan” для мобільного пристрою iPhone.....	103
<i>Щербина Д.С., Нагурко В.О.</i> Створення декодери штрих-кодів для мобільного пристрою iPhone.....	106
<i>Шкробот М.В.</i> Лізинг як інструмент інвестування в інноваційний розвиток підприємства.....	108

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(29–30 квітня 2012 року • м. Жовті Води)

У двох томах

Том 2. Економіка регіону
та інші питання сучасної економічної науки

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.
Комп'ютерна верстка Капуш О. Є.
Дизайн обкладинки Косолапов О. В.
Технічний редактор Капуш О. Є.

Підп. до друку 30.03.12. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум.др.арк. 5,75. Тираж 100 пр. Зам. № 0412-09.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402
тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com

