

Тернопільський національний економічний університет

Кафедра економічної кібернетики та інформатики



Чотирнадцята Всеукраїнська наукова

Інтернет-конференція

**"Сучасна наука: проблеми,
потреби, перспективи"**

27-28 вересня 2012 р.



Тернопіль – 2012

Сучасна наука: проблеми, потреби, перспективи. Матеріали Чотирнадцятої Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції (27-28 вересня 2012 р., м. Тернопіль). – Тернопіль: Тайп, 2012. – 53 с.

Збірник підготовлено за матеріалами Чотирнадцятої Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції кафедри економічної кібернетики та інформатики Тернопільського національного економічного університету від 27-28 вересня 2012 р.

Організаційний комітет: д.е.н., доцент Ляшенко О.М. – голова оргкомітету, завідувач кафедри ЕКІ ТНЕУ;
д.ф.-м.н., професор Боднар Д.І. – професор кафедри ЕКІ ТНЕУ;
д.е.н., професор Гуцайлюк З.В. – професор кафедри обліку у виробничій сфері ТНЕУ;
д.ф.-м.н., професор Недашковський М.О. – професор кафедри ЕКІ ТНЕУ;
д.т.н., професор Рогатинський Р.М. – проректор з наукової роботи ТНТУ ім. Івана Пулюя;
к.е.н. Мачуга Р.І. – секретар конференції, доцент кафедри ЕКІ ТНЕУ.

Друкується на підставі рішення кафедри економічної кібернетики та інформатики ТНЕУ, протокол № 3 від "2" жовтня 2012 р.

Відповідальний за випуск: д.е.н., проф. Ляшенко О.М.

Тексти матеріалів конференції подаються в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори.

Наша адреса: 46020, м. Тернопіль, майдан Перемоги, 3, к. 2212.

URL Інтернет-конференції: <http://www.konferenciaonline.org.ua/>

Секція 1. Інформаційні системи і технології

Гайда Т.Ю.

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
Кафедра економічної кібернетики та інформатики, аспірант*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

На сьогодні підприємства, що виробляють інноваційну продукцію переважно орієнтуються на зовнішньоекономічну діяльність. Цілком природним і об'єктивним є той факт, що для такої діяльності на сьогоднішній день потрібна потужна інформаційна база та актуальні джерела інформаційного забезпечення – для організаційної діяльності, для дослідження ринкового середовища, для збору маркетингової інформації тощо.

Проте останніми роками дедалі гострішими та актуальнішими постають питання юридичного аспекту інформаційного забезпечення. Шпальти новин рясніють повідомленнями про все нові і нові патентні війни між виробниками різного роду інноваційної продукції. Причому дуже часто такі патентні судові справи виграють нечесні конкуренти, які цієї технології не розробляли.

Крім цього, останніми роками з'явився новий вид ведення нечесної конкурентної боротьби – подання заздальгідь програтних, абсурдних патентних скарг. Суть її полягає в тому, що компанії намагаються підірвати авторитет свого конкурента через подання великої кількості патентних позовів, намагаючись при цьому залучити до судового процесу якомога більшу кількість вищого керівництва, відриваючи його від посадових обов'язків на тривалий термін.

Більше того, при розгляді того чи іншого питання в суді, підприємство страждає навіть у випадку виграшу справи, адже це не лише підірвав авторитету, але й падіння вартості акцій компанії, коли в ЗМІ поступає нова інформація про судовий процес, також компанія несе витрати на сам судовий процес, на юридичний супровід тощо.

Саме тому на систему інформаційного забезпечення підприємства покладається ще одна функція – забезпечення інформацією юридичного спрямування. Причому інколи така діяльність є єдиним ефективним інструментом протидії нечесній конкуренції. В цьому контексті служба інформаційного забезпечення, при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності, повинна враховувати такі особливості зовнішньоекономічної діяльності:

- прихований протекціонізм;
- монополістичне положення конкурента в країні;
- високий рівень корупції;
- неконтрольована політична ситуація (війни, революції тощо);
- асиметричність юридичної інформації.

Таким чином, резюмуючи вищесказане, варто зазначити, що юридичний аспект інформаційного забезпечення іноді відіграє найосновнішу роль при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та при прийнятті підприємницького рішення про вихід на той чи інший закордонний ринок. Економічні втрати від наслідків непоінформованості про діяльність, специфіку та різноманітні юридичні аспекти виробництва продукції конкурента на цьому ринку можуть переkritи прибуток та амбіції щодо діяльності нашого підприємства на ньому.

e-mail: taras.haida@gmail.com

Данилюк Л.В.

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
Кафедра економічної кібернетики та інформатики, аспірант*

ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ: ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Ринок товарів та послуг базується на розгалуженій мережі товарних бірж, підприємств оптової торгівлі, маркетингових організацій, тобто інфраструктура ринку товарів та послуг — це організаційні, матеріальні та технічні засоби, за допомогою яких товари просуваються від місця безпосереднього виробництва до місця реалізації, накопичуються, зберігаються та продаються. Це також певні схеми й структури товаропросування, матеріально-технічна база оптової торгівлі, мережа роздрібних торгових підприємств, торговельно-технологічне обладнання, засоби організації та обліку товаропросування, система торговельних та після продажних послуг.

Основною метою дослідження ринку для підприємства є інформаційне забезпечення управління розвитком асортименту і якості товарів та послуг відповідно до споживчих вимог, збалансованого попиту і пропозиції. Важливими передумовами забезпечення збалансованості попиту і пропозиції є вивчення і прогнозування попиту споживачів для обґрунтування потреби в товарах, раціональне розміщення товарів та торговельними системами, ланками, регіонами; формування асортименту збуту згідно з потребою [1].

У ході аналізу ринку використовується інформація про стан і поповнення товарного асортименту, товарних запасів, виконання заявок і замовлень промисловості, виробничі програми підприємств, проведення ярмарок, діяльність товарних бірж, товарооборот і його товарне забезпечення, ефективність рекламної діяльності щодо формування контингенту покупців нових товарів, тощо. Крім того, описують спеціалістів торгівлі і промисловості, на основі яких дається оцінка ступеня збалансованості ринку, перспектив розвитку асортименту, пріоритетів окремих економічних рішень.

Для проведення адекватного ринкового дослідження необхідні такі джерела інформації:

– **Офіційна державна статистика** – про економічні, соціальні, демографічні процеси, явища, які дозволяють оцінити стан ринку і вплив на нього окремих факторів;

– **Відомча статистика** – про стан, розвиток і результати діяльності окремих міністерств, відомств, підприємств і організацій щодо поставок, задоволення заявок і замовлень, які можуть обґрунтувати потреби ринку;

– **Дані вибіркового обстеження і опитування населення** для одержання відомостей, яких немає в офіційній та відомчій статистиці, про споживання, асортимент і якість товарів та послуг у формі споживчих оцінок, наміри та мотиви поведінки покупців, характеристики використання товарів і послуг; оцінку споживчих якостей виробів, ступінь і характер незадоволеного попиту населення.

– **Панелі обстеження** – вивчення думки і поведінки споживачів на основі інформації, яку дістають від порівняно постійних сукупностей споживачів, які являють собою мікромодель структури населення даного регіону [2].

Також дослідження ринку можна за такими аспектами: соціальний, соціально-психологічний, економічний, технологічний, дизайнерський, медичний та інші.

У результаті аналізу ринку необхідно дістати характеристики:

– **товару**, його здатності задовольняти існуючі й перспективні потреби споживачів, новизни, конкурентоспроможності, відповідності стандартам та вимогам;

– безпосередньо **ринку**, його географічного положення, сегментації, місткості, товарної і фірмової структури, кон'юнктури, тенденцій розвитку тощо;

– **покупців** – як існуючих, так і можливих, їх сегментації, попиту, ступеню його задоволення;

– вивчення **конкурентів**, їх складу, розвитку, методів і результатів діяльності.

Збалансованість попиту і пропозиції вивчають з огляду на сьогоденні проблеми товарних ринків, які прогнозують. Для вирішення цих проблем методами статистики вивчають процес формування попиту, регіональне розміщення виробництва і ринкової діяльності у взаємозв'язку з асортиментом і якістю товарів та послуг; провадять економічно-соціологічне дослідження формування ринків нових товарів та послуг з урахуванням споживчих потреб різних груп споживачів.

Також одним з основних завдань забезпечення відстежування ринків споживчих товарів є створення системи статистичних показників, які дають змогу діставати надійну і повну інформацію про кількісні та якісні характеристики розвитку ринку. Система показників для вивчення ринку споживчих товарів має бути побудована з урахуванням таких основних принципів:

– система показників має формуватися з урахуванням їх відповідності сучасній системі показників розвитку економіки країни за складом, методологією, правилами побудови та принципами системного підходу.

– показники мають характеризувати потреби певних груп користувачів як у цілому по країні, так і розрізі територіальних одиниць.

– система має забезпечувати надійний контроль вартісних і натуральних показників [3].

Для вивчення ринків споживчих товарів використовуються баланси основних продуктів рослинництва і тваринництва. У них відображені надходження продукту та його використання впродовж календарного року, у тому числі на споживання.

Статистичному аналізу обсягу та структури загального товарообороту з урахуванням усіх каналів продажу товарів використовують дані обстежень сімейних бюджетів, які виконуються за спеціальною методикою.

Аналіз цих та інших показників, по-перше дає можливість відстежувати рух доволі широкого кола товарів у каналах роздрібної торгівлі як у вартісному, так і в натуральному виразі; по-друге, на основі аналізу відносних показників структури продажу є можливість робити певні висновки про зміни попиту населення на споживчі товари та виявляти напрями й тенденції цих змін.

Також актуальним при дослідженні ринків є організація безперервного спостереження за процесом зміни попиту шляхом проведення систематичних опитувань та прогнозного моделювання. Опитування фахівців оптової роздрібної торгівлі на базі постійно діючої мережі кореспондентських пунктів порівняно зі звичайними опитуваннями мають ряд переваг: вони дозволяють розглядати досліджуване явище в динаміці, тобто встановлювати тенденції і закономірності розвитку попиту; оцінювати систематичну помилку вибірки й уживати заходів для її зменшення – проводити опитування і постійно аналізувати матеріали; вивчати думку фахівців про споживчі характеристики окремих товарів, про відповідність цих характеристик вимогам покупців [1].

Моделі, побудовані за результатами обстежень та опитувань населення, дозволяють визначити структуру попиту на окремі товари з урахуванням незадоволеного попиту. Тобто передбачають місткість ринку, що відбиває загальний попит населення, його структурний рух, а також наміри покупців на перспективу, що є дуже важливим для управління ринковими процесами.

Відстежування регіональних споживчих ринків має важливе значення щодо управління розвитком економіки країни з вирішенням завдань комплексного розвитку регіонів. Для цього потрібно забезпечити оптимальність співвідношень між найбільш важливими показниками ринку. Регулювання пропорційності здійснюється у співвідношеннях між доходами і попитом та між попитом і пропорцією на ринку.

Інформаційним забезпеченням вирішення цього завдання є натурально-речова і вартісна оцінка узгодженості пропорцій між попитом і пропозицією в розподілі товарів і їх груп за сегментами ринку. При моделюванні треба враховувати комплементарність і субституїбельність товарів у групах і між ними, а також постійні зміни в асортименті і якості товарів під впливом багатьох факторів.

Окреме місце у вивченні ринку споживчих товарів посідає оцінювання стану, структури і напрямків руху «тіньової» економіки.

На сьогоднішній день статистичні та регулюючі органи здійснюють експертне оцінювання тіньового ринку. Проте обґрунтованої методології

вивчення цього явища ще немає, хоча досвіду дослідження його набули багато країн.

Ця робота потребує об'єднання зусиль правоохоронних, статистичних, регулюючих та контрольних органів, а також створення єдиної методологічної основи і конкретних методик її виконання.

Література

1. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб. / Л.Г. Рождественська. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.
2. Статистика ринку товарів та послуг: навч. посібн. / Л.І. Крамченко. – Львів: Львівська комерційна академія, 2007. – 188 с.
3. Кокарев І.В. Дослідження товарних ринків в умовах ринкової економіки / І.В. Кокарев // Статистика України. – 2006. – № 1. – С. 57-62.

e-mail: ljudadaniujuk@rambler.ru

Ткаченко П.Р., к.т.н.

*Львівський інститут банківської справи УБС НБУ, м. Львів
Кафедра економічної кібернетики, доцент*

Кравчук В.І., аспірант

Університет банківської справи НБУ, м. Київ

НЕЙРОНЕЧІТКИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Визначення кредитоспроможності потенційного позичальника є одним з визначальних етапів процесу управління кредитними ризиками в діяльності як національних, так і зарубіжних кредитних установ. В Україні порядок визначення кредитоспроможності позичальників регламентується Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою № 279 Правління НБУ від 6.07.2000 р.

Поняття «*кредитоспроможність*» в положенні визначається, як «наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки»[1], а критерії, за якими банки здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальника, встановлюються їхніми внутрішніми положеннями та методиками з урахуванням вимог цього положення.

В положенні наводиться перелік мінімально необхідних кількісних та якісних показників діяльності позичальника (юридичної/фізичної особи), які повинні враховуватися банками при визначенні кредитоспроможності. Зокрема, до кількісних показників, що аналізуються, належать наступні:

– для юридичної особи: *платоспроможність, фінансова стійкість, обороти за рахунками, обсяг реалізації, прибутки та збитки, рентабельність та ін.;*

– для фізичної особи: *сукупний чистий дохід, коефіцієнти поточної платоспроможності, забезпеченість кредиту тощо.*

Також можуть враховуватися якісні показники, наприклад, *ефективність управління позичальника, ринкова позиція позичальника, наявність державних замовлень, ділова репутація та ін.* – для юридичних осіб; *загальний матеріальний стан клієнта, вік, соціальна стабільність, кредитна історія, рівень менеджменту, фактори ринку* – відповідно для фізичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Результатом проведення оцінки кредитоспроможності позичальника є присвоєння йому кредитного рейтингу.

На сьогодні не існує єдиної стандартизованої методики оцінки кредитоспроможності позичальників. Це пояснюється такими причинами [2]:

- різний ступінь довіри кредитних установ до кількісних та якісних способів оцінки, факторів кредитоспроможності;
- особливості індивідуальної культури кредитування та історично сформованої практики оцінки кредитоспроможності;
- різноманіття факторів, котрі впливають на рівень кредитоспроможності, яке призводить до того, що банки приділяють їм різну увагу при присвоєнні кредитного рейтингу, та інші.

Виходячи із сказаного вище, можна констатувати, що різні методики різняться кількістю критеріїв (показників), за якими здійснюється аналіз кредитоспроможності, а пріоритетність кожного з них встановлюється індивідуально залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта, стану ринку тощо.

Варто зазначити, що «проблема вибору показників ... була актуальною в усі періоди розвитку банківської справи й увійшла до економічної літератури як проблема визначення кредитоспроможності» [3].

Типовими недоліками при оцінюванні кредитних ризиків вітчизняними банками є ігнорування галузевих специфікацій позичальника; довільність визначення нормативних значень окремих показників; суб'єктивність формування вибірки показників, які підлягають аналізу та ін. [4].

Ще один вагомий недолік, на нашу думку, полягає в застосуванні експертного методу оцінювання кредитоспроможності. В цьому випадку на визначення кредитного рейтингу впливає суб'єктивна думка кредитного експерта, що може проявлятися в недостовірності і ненадійності проведеної оцінки. Так, для прикладу, в одному із австралійських банків був проведений експеримент, за умовами якого керівництво банку попросило вісьмох працівників кредитного відділу незалежно один від одного визначити кредитний рейтинг п'яти позичальників, керуючись однаковою набором вхідних даних. Кожен позичальник отримав як мінімум п'ять різних значень кредитного рейтингу, а один з них – вісім значень з восьми можливих [5]. Результати експерименту свідчать про необхідність мінімізації впливу людського фактора на процес визначення кредитоспроможності.

У зв'язку з цим, на нашу думку, врахувати вплив при визначенні кредитоспроможності не тільки кількісних показників, але й якісних характеристик позичальників та інших факторів, які впливають на рівень кредитного ризику, дозволить застосування технології нечітких нейронних

мереж (*fuzzy-neural networks*) для оцінювання кредитних ризиків. Нечіткі нейронні мережі належать до гібридних інтелектуальних обчислювальних систем, в яких висновки формуються на основі апарату нечіткої логіки, а параметри функції належності налаштовуються з використанням алгоритмів навчання нейронних мереж.

Нечітка нейронна мережа, як правило, складається з чотирьох шарів: шару фазифікації вхідних змінних, шару агрегування значень активування умов, шару агрегування нечітких правил і вихідного шару. Найбільше поширення в даний час отримали архітектури нечіткої НС виду ANFIS і TSK.

Перевагами даної технології є:

- висока швидкість алгоритмів навчання;
- інтерпретованість накопичених знань;
- здатність навчатися на безлічі прикладів тоді, коли невідомі залежності між вхідними і вихідними даними; стійкість до шумів вхідних даних, успішність вирішення завдань навіть за неповної, перекрученої та суперечливої вхідної інформації [6];
- можливість оперувати як кількісними, так і якісними характеристиками, вхідними даними, які безперервно змінюються в часі;
- можливість проведення швидкого моделювання складних динамічних систем;
- можливість нечіткої формалізації якісних критеріїв (оперування критеріями «більшість», «можливе», «переважно» тощо) та ін.

Це дозволяє нам зробити висновок, що застосування нейронечіткої технології є перспективним напрямом в оцінюванні кредитних ризиків. Окрім цього, використання даної технології дозволить оцінювати максимальний розмір кредиту, якість застави та категорію позичальника.

Література

1. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Затверджено постановою № 279 Правління НБУ від 06.07.2000 р.
2. Смерічевський С. Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб / С. Смерічевський, О. Клімова // Вісник НБУ. – 2012 – № 2. – С. 28-32.
3. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 50-53.
4. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 26-30.
5. Жариков В.В. Управление кредитными рисками: учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с.
6. Ткаченко Р.О. Моделювання методами нейронних мереж: навчально-методичний посібник / Р.О. Ткаченко, П.Р. Ткаченко, Н.О. Мельник; ЛІБС УБС НБУ. – Львів, 2010. – 114 с.

e-mail: vitalik.kravchuk@ukr.net

Секція 2. Економічні науки

*¹Алескерова Ю.В., к.е.н, доц., ²Білобородова О.О.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТУ, м. Вінниця
Кафедра менеджменту та адміністрування, ¹доцент, ²магістр*

ОСНОВНІ ЗАСАДИ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ЧИННИКА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформаційні процеси в економіці держави спонукають національні підприємства до пошуку відповідних методів управління, стратегії і тактики поведінки на ринку, нових засобів взаємовідносин з партнерами та клієнтами. На сьогоднішній день дана тема є дуже актуальною, так як підвищення ефективності управління бізнес-процесами підприємств на основі комплексного використання інновацій у сфері менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій. Саме такою концепцією трансформаційних перетворень підприємств є реінжиніринг бізнес-процесів .

Метою статті є визначення сутності реінжинірингу бізнес-процесів, а також умов реалізації даного підходу на підприємстві. Для цього також сформульовано основні етапи імплементації окресленого методу у практиці вітчизняних підприємств.

Дослідженню реінжинірингу присвячені роботи вчених: М.М. Абдікеева, В.В. Божкова, О.В. Виноградова, К.В. Волкова, М.Л. Гончарова, В.Ф. Грищенко, Т.П. Данько, І.Б. Дегтярева, А.Б. Забулонова, С.М. Ілляшенко, А.Д. Кисельова, А.В. Клішейко, Т.М. Кнішенко, С.В. Леонов, І.І. Мазур, Л.Г. Мельник, Е.М. Попова, Е.В. Садченко, О.С. Телетов, Л.М. Таранюк, С.К. Харічкова, М. Хаммера, Дж. Чампі, , Норберт Том, М. Робсон, Е. Уткіна та ін. Поняття реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) набуло популярності з початку 1990-х років. Автори цієї концепції Майкл Хаммер і Джеймс Чампі у книзі «Реінжиніринг корпорації. Маніфест революції у бізнесі» значили те, що « його суть у тому, щоб розпочати все з початку» [2]. Реінжиніринг – це відмова від сталих процедур, свіжий погляд на роботу зі створення продукта чи послуги і донесення їх цінності до клієнта. Суть реінжинірингу - почати з чистого аркуша, відмовитися від поширених уявлень, загальноприйнятих припущень і вигадати нові підходи до структури процесу, в яких мало або взагалі немає схожості з підходами попередніх епох.

Говорячи про переваги реінжинірингу, варто сказати, що немало випадків проведення бізнес-реінжинірингу закінчується невдачами. Переважно це трапляється тоді, коли робляться спроби видати за бізнес-реінжиніринг щось інше, але при цьому очікують на результат масштабу, який передбачається бізнес-реінжинірингом.

Для компаній з високим ступенем диверсифікації бізнесу, різноманітним партнерським зв'язкам реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує вирішення наступних завдань:

– визначення оптимальної послідовності виконуваних функцій, яке призводить до скорочення тривалості циклу виготовлення і продажу товарів і послуг, обслуговування клієнтів, наслідком чого служить підвищення оборотності капіталу і зростання всіх економічних показників фірми;

– оптимізація використання ресурсів у різних бізнес-процесах, в результаті якої мінімізуються витрати виробництва та обігу і забезпечується оптимальне поєднання різних видів діяльності.

– побудова адаптивних бізнес-процесів, націлених на швидку адаптацію до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку і, отже, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічності зовнішнього середовища;

– визначення раціональних схем взаємодії з партнерами і клієнтами, і як наслідок, зростання прибутку, оптимізація фінансових потоків.

Особливості бізнес-процесів, для яких проводиться реінжиніринг:

– диверсифікація товарів і послуг (орієнтація на різні сегменти ринку), що викликає різноманіття бізнес-процесів;

– робота по індивідуальним замовленням, вимагає високий ступінь адаптації базового бізнес-процесу до потреб клієнта;

– впровадження нових технологій (інноваційних проектів), що зачіпають всі основні бізнес-процеси підприємства;

– різноманіття кооперативних зв'язків з партнерами підприємства і постачальниками матеріалів, що обумовлюють альтернативність побудови бізнес-процесу.

РБП виконується на основі застосування інженерних методів і сучасних програмних інструментальних засобів моделювання бізнес-процесів спільними командами фахівців компанії і консалтингової фірми.

Оскільки управління бізнес-процесами є досить складним інструментом, що вимагає перебудови всієї системи управління підприємством, ламання стереотипів, що роками склалися, управління і зміни корпоративної культури, впровадження такого інструмента не може бути проведене без ретельно розробленого плану організаційних змін. При цьому, якщо локальні зміни в роботі окремих підрозділів підприємства можуть бути проведені в досить короткий термін (від 3 до 6 місяців), то повномасштабні його зміни без чіткої організації і координації всіх дій можуть розтягтися на роки.

Таким чином, можемо зробити висновок, що реінжиніринг, починаючись із перепроєктування бізнес-процесів, цим не закінчується. Він має набагато глибший вплив на всю бізнес-систему. Проектування бізнес-процесів визначає кваліфікацію працівників, що будуть виконувати цей процес. Це веде до зміни організаційної структури і системи управління для оцінки, найму, навчання і розвитку працівників. Ця система, у свою чергу, створює новий набір цінностей компанії (переконань, правил поведінки, норм), що підтримує виконання процесу. Реінжиніринг починається з перепроєктування бізнес-процесу, проте змінює всю організацію.

Література

1. Бушуєва І.В. Основні заходи реінжинірингу бізнес-процесу "Планування" / І.В. Бушуєва, В.К. Галіцин, О.М. Пахомов // Вісник НБУ. – 2003. – Вип. 7 (89). – С. 58 -62.
2. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации: манифест для революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. – Лондон: NBP, 1993.
3. Пахомов О.М. Моделирование структуры та параметрів бізнес-процесів реінжинірингу / О.М. Пахомов // Тези доповідей учасників V міжнародної науково-практичної конференції "Системний аналіз та інформаційні технології". – К., 2003. – С. 91-92.

4. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология / Ю.Ф. Тельнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

e-mail: bee.9090@mail.ru

Амбарчян М.С.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ
Кафедра обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу, аспірант*

ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ДОЧІРНИХ ТА АСОЦІЙОВАНИХ КОМПАНІЙ: СУТЬ ТА «ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ»

В нормативних актах з обліку цінних паперів банків визначено чотири види портфелів фінансових інвестицій: торговий, на продаж, до погашення та інвестиції в дочірні та асоційовані компанії. Економічна суть портфелю фінансових інвестицій в асоційовані та дочірні компанії суттєво відрізняється від економічної суті інших трьох видів інвестиційних портфелів. Це зумовлено тим, що тільки внаслідок придбання цінних паперів з портфелю інвестицій в дочірні та асоційовані компанії економічний агент отримує контроль або може здійснювати суттєвий вплив на діяльність об'єкта інвестування. Інвестиції в дочірні та асоційовані компанії – цінні папери з нефіксованим прибутком, що випускаються компаніями з метою набуття ними статусу дочірніх та асоційованих компаній. З огляду на суть понять «дочірня компанія» та «асоційована компанія», інвестиції стають інвестиціями: в асоційовані компанії, коли їхній обсяг становить 20% від статутного капіталу емітента; в дочірні компанії, коли їхній обсяг – 50% від статутного капіталу емітента [1].

Розглядаючи суть поняття «інвестиції в дочірні та асоційовані компанії», можна помітити, що мовленнєве формулювання цього поняття не відповідає його економічній суті. Відповідно до економічної суті, зазначені інвестиції здійснюються банками з метою створення дочірньої або асоційованої компанії. Проте, відповідно до мовленнєвого формулювання поняття, інвестиції здійснюються у дочірні та асоційовані компанії, що вже були створені, тобто вже знаходяться під контролем або суттєвим впливом материнського банку. Тому, для відображення справжньої економічної суті цього виду інвестування, доцільно використовувати поняття «інвестицій для створення дочірніх та асоційованих компаній».

З огляду на різну економічну суть, методики обліку зазначених видів інвестицій різняться. Цю відмінність можна відобразити у формі організаційної схеми облікових операцій в процесі «життєвого циклу» інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння «життєвих циклів» інвестицій для створення дочірніх та асоційованих компаній [2]

Інвестиції для створення дочірніх компаній	Інвестиції для створення асоційованих компаній
1	2
1. Відображення інвестицій на дату отримання контролю.	1. Відображення інвестицій на дату отримання суттєвого впливу.

1	2
2. Виникнення негативного гудвілу.	2. Виникнення негативного гудвілу.
	3. Визнання частки банку в чистому прибутку (збитку) емітента.
	4. Визнання змін у власному капіталі емітента.
	5. Випадок перевищення сумою зменшення частки банку у власному капіталі асоційованої компанії суми залишку результатів переоцінки інвестицій для створення асоційованих компаній.
	6. Відображення фінансових інвестицій в сумі, що перевищує частку раніше не визнаних збитків, у випадку звітування асоційованої компанією про чисті прибутки.
7. Нарахування доходу у вигляді дивідендів.	
8. Отримання дивідендів.	8. Отримання дивідендів.
9. Зменшення корисності інвестицій.	9. Зменшення корисності інвестицій.
10. Реалізація інвестицій.	10. Реалізація інвестицій.

Література

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України від 03.10.2005 № 358 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1265-05>.

e-mail: margovika@bigmir.net

¹Бабій П.С., к.е.н., ²Бабій П.С., ³Гуцайлюк К.С.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

¹Кафедра економіки підприємств і корпорацій, викладач

²Кафедра економіки підприємств і корпорацій, студент

³Кафедра податків та фіскальної політики, студент

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ВИХІД ПІДПРИЄМСТВ ІЗ КРИЗИ

Протягом всієї історії економіки знання були основою економічного та інтелектуального розвитку держави. Ринок інтелектуального капіталу (ІК) поступово почав випереджати розвиток ринку матеріальних ресурсів. У сучасному житті ІК стає основою розвитку економічних систем та визначає їх

конкурентоспроможність. У процесі формування, трансформації та реалізації ІК беруть участь всі суб'єкти ринку.

Інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, форма капіталізації інтелектуального потенціалу, тобто це відношення ринкової вартості фірми до її балансової вартості. Поняття ІК у науковий обіг вводить економіст Дж. Гелбрейт, а його природу досліджував Т. Стюарт [2]. Він створюється як домашніми господарствами, так і у суспільному секторі економіки. Під ІК слід розуміти технології, патенти, управлінські здібності, сукупність знань та навичок, які здатні формувати додаткову вартість підприємства та забезпечувати конкурентні переваги його функціонування на ринку. Поряд з іншими видами капіталу ІК є фактором виробництва. ІК також ототожнюють із поняттям “невидимий актив”, тобто це означає, що не існує виміру творчого потенціалу фірми. ІК з часом не втрачає свої цінності, а навпаки здатен до їх нарощування, тоді як технології та устаткування знецінюються від початку їх придбання.

ІК включає в себе три компоненти: людський капітал, споживчий (брендовий, інтерфейсний) та організаційний (структурний) [1, с. 241]. До першого відносяться навички, знання, здібності людини. Споживчий капітал є частиною ІК та формується внаслідок взаємозв'язків із споживачами. Організаційний – виступає власністю фірми та може бути об'єктом купівлі-продажу. До нього належать: авторські права, патенти, програмне забезпечення та інші.

Проблематика ІК була розглянута в працях сучасних економістів: Т.Стюарта, Г.Беккера, Д.Белла, М.Крупки, С.Панчишина, А.Чухна та інших.

Виокремлюють такі специфічні ознаки ІК [5]:

- інвестування в ІК забезпечує одержання прибутку його власнику;
- ІК оцінюється через вартісні та неwartісні показники;
- ІК втрачає свою вартість тоді, коли не використовується, тобто він не амортизується у процесі використання;
- необмеженість інформаційного ресурсу;
- використання ІК однією особою не обмежує доступ іншим.

Зростаючий вплив на розвиток економіки досягається шляхом переведення національної економіки на інноваційний тип розвитку через формування та використання ІК і високі технології. ІК формується та використовується під дією чинників, які визначають його стан, розвиток, відтворення. До них відносять: правові, демографічні, економічні [3].

Правовий чинник вказує на те, що від досконалості законодавства залежать основні тенденції використання потенційних можливостей підприємства. Демографічний – показує, що скорочення населення, яке на сьогодні зменшується, негативно впливає на стан, формування та розвиток ІК. Економічні чинники включають в себе проблеми зайнятості та безробіття, що викликані спадом виробництва.

Сучасним кризовим ситуаціям та нестабільностям, які виникли в світі та в Україні, може допомогти формування та розвиток інтелектуального потенціалу суспільства і відповідних механізмів його управління. Тобто, для виходу із

кризових ситуацій у сучасних ринкових умовах суб'єктам господарювання може допомогти розвиток та раціональне використання ІК.

Якщо розглядати кризові ситуації в економіці, то спостерігається руйнування найбільш слабких та неорганізованих підприємств, тобто виживають лише ті фірми, які у своєму розвитку використовують ІК і трансформаційні процеси, завдяки чому підвищується конкурентоспроможність на ринку. Для уникнення кризових явищ в Україні вартість ІК повинна бути вищою, що дозволить зупинити відтік ІК за межі держави. Поняття “криза” вказує на переломний етап функціонування будь-якої системи, наслідком якої є успішне її подолання або ліквідація цієї системи [4].

У процесі формування та становлення ІК аналізується управління ризиками, що потребує використання моделей стійкості до ризиків. Під час заміщення виробничого потенціалу інтелектуальним використовуються інтелектуальні інвестиції [6] – грошові ресурси на розвиток нанотехнологій, інформаційних продуктів, біотехнологій. Саме завдяки використанню цих ресурсів забезпечується вихід суб'єктів господарювання із фінансових та економічних криз, при мінімальних втратах та з майбутнім економічним зростанням.

Економічна криза посилює значення ІК підприємства для його подальшого стійкого розвитку. ІК фірми є основою динамічного потенціалу і впливає на її конкурентоспроможність. Успіхи в оволодінні ІК пов'язані з ефективним управлінням: використання ІК при створенні інновацій, формування та примноження інтелектуального потенціалу суб'єктів господарювання.

На сьогоднішній день розвиток ІК вітчизняних суб'єктів господарювання відбувається в досить специфічних умовах, що обмежують використання західних моделей управління у цій сфері. Тому, зміни в розвитку ІК підприємств можливі за наступних умов:

- створення конкурентного середовища;
- формування інформаційної інфраструктури;
- розробка стратегії формування і розвитку ІК;
- забезпечення захисту інтелектуальної власності;
- орієнтація на довгострокові вигоди.

Таким чином, кризові явища в Україні та за її межами повинні забезпечити переорієнтацію державної політики та стратегії суб'єктів господарювання на ширше використання інтелектуальних чинників розвитку, перш за все, через ріст ІК країни.

Отже найважливішою продуктивною силою в суспільстві є людина, її знання та здатність використовувати ці знання на практиці. Керівництво України, маючи досить велику кількість ІК, не може ефективно його застосовувати, тому відбувається його частковий відтік закордон, а це в свою чергу сприяє розвитку фінансових криз в економіці країни.

Література

1. Бабій П. Інноваційні принципи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності при приватизації суб'єктів господарювання [Текст] / П. Бабій // Економічний аналіз: збірник наук. праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – С. 241-244.

2. Бауліна Т.В. Інтелектуальний капітал: реалії та перспективи [Текст] / Т.В. Бауліна // Національне господарство України: теорія та практика управління [зб. наук. пр. / відп. ред. Л.В. Дейнеко]. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – С. 231-237.
3. Вовчак О.Д. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України / О.Д. Вовчак, І.Г. Кемеляш // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 41-46.
4. Кремень В.Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В.Г. Кремень. – К.: Грамота, 2005. – 448 с.
5. Саєнко М. Інтелектуальний капітал: основні визначення і некоректні формулювання / М. Саєнко // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Випуск 6. – С. 71-76.
6. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми та закономірності розвитку / А. Чухно // ЕУ. – 2002. – № 11-12.

e-mail: p.babiy-ternopil@ukr.net

***Варенко Ю.В., Кунах О.О.**
Національний авіаційний університет, м. Київ
Кафедра логістики, студентки
Науковий керівник: Сівашенко Т.В., к.е.н., доц.*

ВИКОРИСТАННЯ ПРОФЕСІОГРАМИ В КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Максимально ефективне використання персоналу – найважливіший фактор успіху організації. Адекватне керування кадрами формує середовище, у якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються здібності; люди одержують задоволення від виконаної роботи й суспільного визнання своїх досягнень. Із приходом невідповідного співробітника в організацію може погіршитися морально-психологічний клімат колективу, підвищуватися конфліктність між співробітниками і плинність кадрів, зростати незадоволеність роботою й, як наслідок, падати продуктивність праці. Щоб цьому запобігти необхідно використовувати професіограму у підборі працівників. На це, зокрема, вказували В.Р. Веснін [1] та Є. Лановенко [3].

Професіограма є об'єктом багатьох наукових досліджень. Загалом вона розглядалась у контексті психології праці (Є. Лановенко [3]), управління кадрами (В. Веснін [1], І. Мостова [4]), менеджменту (І. Тимошенко [5]) та інноваційного менеджменту (Є. Дружинін [2]). Аналізувались також й питання теорії професіографії (О. Яцишин [6]). Втім, питання місця й ролі професіограми у кадровому менеджменті залишається недостатньо висвітленим.

Мета роботи - з'ясувати необхідність використання професіограми в кадровому менеджменті, визначити її роль та місце в управлінні організацією.

Важливим етапом кадрового менеджменту є підбір кадрів. Постає питання, що є запорукою ефективності профвідбору, його методик (інтерв'ю, тестування тощо). Будь-яка тестова методика формується на основі професіограми, що відповідає певному виду професійної діяльності.

Професіограма визначається як «описово-технологічна характеристика різних видів професійної діяльності», зроблена за певною схемою для

вирішення певних завдань [7]. Якщо для розробки професіограм необхідно бути психологом високої кваліфікації й мати великий досвід такої роботи, то для формування системи тестів досить базового рівня психологічних знань і консультаційної підтримки організацій, що займаються розробкою професійних тестових методик для кадрового менеджменту [4, с. 18].

Професіограма містить базові відомості про психологічні, інтелектуальні й ділові якості, що формують той особистісний базис, що поряд зі спеціальними знаннями й уміннями визначає портрет успішного фахівця в конкретній сфері професійної діяльності. Маючи інформацію про те, якими саме якостями повинен володіти фахівець, а також про ступінь інтенсивності й специфіки їхнього прояву, психолог підбирає спеціалізовані методики, розроблені й апробовані для діагностики цих якостей [3, с. 12]. Результати, отримані в процесі тестування, зіставляються з нормами професіограми, вираховується інтегральний бал професійної відповідності. Втім, знайти готову професіограму, необхідну для конкретної сучасної посади, часто неможливо.

Першою причиною, що зумовлює складність пошуку відповідної для конкретної посади готової професіограми є швидкі, безперервні й комплексні зміни в суспільному житті, які створюють невизначеність, зменшують передбачуваність будь-якої діяльності, стимулюють виникнення нових інформаційних потреб і відповідних професій.

По-друге, загальних вимог до структури та правил складання професіограми не існує. Зміст та обсяг професіограми, об'єм окремих її частин, ступінь узагальнення і деталізації опису тих чи інших особливостей професії, вимог, що пред'являються нею до особистості, залежить від мети, з якою проводиться вивчення професії.

Отже, професіограма - важливий документ з кадрових питань, яким оперує фахівець, проводячи відбір і підготовку кандидатів; а менеджер керується для оцінки роботи персоналу, вносить зміни в інструкцію з посадових обов'язків. Професіограма є методологічною основою діагностичних інструментів кадрового менеджменту, вона повинна реагувати на зміни та потреби навколишнього життя. Важливим елементом професіограми є моніторинг ринку праці. Перспективним напрямом сучасної професіографії є системна професіограма-технологія психологічного вивчення суб'єкта праці, у якій поєднується професіограма й психограма (на основі описово-технологічних характеристик професії за певною схемою виділяються професійно важливі якості для даної професії).

Література

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 1998. – 496 с.
2. Дружинин Е. Менеджер-инноватор: от идеи к ее реализации / Е. Дружинин // Управление персоналом. – 2000. – № 1. – С. 23-24.
3. Лановенко Е. Психологическое тестирование в процессе кадрового менеджмента / Е. Лановенко // Справочник кадровика. – К.: Знання, 2007. – С. 12-13.
4. Мостовая И. Профессиография в подборе персонала / И. Мостовая // Справочник кадровика. – К.: Знання, 2007. – С. 17-19.
5. Менеджер организации: учеб. пособие / И.И. Тимошенко, А.С. Соснин. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 350 с.
6. Яцишин О.О. Основы профессиографии: навч. посібник / О.О. Яцишин. – К.: МАУП, 1997. – 148с.

*Верескун М.В., к.е.н., доц.
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь
Факультет інформаційних технологій, декан*

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Найбільшу увагу при аналізі сучасної конкуренції на ринку чорної металургії заслуговує тенденція глобалізації світового ринку металургії. Переважною є установка на формування єдиного у світових масштабах економічного простору, вільне переміщення в ньому товарів і ресурсів. Ні в якій іншій галузі глобалізація не проявилася настільки рельєфно, як в чорній металургії. Колись ця галузь була прив'язана до конкретного регіону та сировинної бази. Сьогодні ж вона все більше набуває міжнародних масштабів.

Конкурентоспроможність українських металургійних компаній на світовому ринку в перспективі буде значною мірою визначатися масштабами вітчизняних металургійних компаній та їх участю в світових процесах консолідації. Їх майбутнє безпосередньо залежить від темпів формування великих корпорацій та їх реструктуризації, включаючи зміни в механізмах корпоративного управління. Це один із найважливіших шляхів підвищення конкурентоспроможності національної металургійної галузі.

Для успішної діяльності вітчизняні металургійні підприємства повинні повною мірою враховувати світові тенденції розвитку металургії, серед яких особливо виділяються: загострення конкуренції на світовому ринку в умовах стійкого спаду темпів приросту споживання металу, особливо в період світової економічно-фінансової кризи; підвищення вимог до якості металопродукції; пріоритетний розвиток сучасних сталеливарних технологій та створення гнучких високоефективних технологічних комплексів і модулів.

У процесі консолідації металургійної галузі України намітилось дві основні тенденції: придбання вітчизняними металургійними промислово-фінансовими групами закордонних активів, переважно в Європі та Америці, що обумовлено, головним чином, найбільшою закритістю цих ринків для української металургійної продукції, особливо високих переділів; придбання іноземними, в основному російськими промислово-фінансовими групами активів в Україні.

Тому в якості орієнтирів організаційних перетворень у галузі доцільно розглядати, зокрема, наступні:

– входження навіть маючих перспективні ніші середніх і дрібних металургійних підприємств у бізнес-групи металургійного або машинобудівного складу;

– формування інтегрованих структур з металургійних підприємств різного профілю й дилерських мереж, що дозволить споживачам придбати всю необхідну металопродукцію в одному місці;

- розвиток сервісу по високоякісній обробці прокату по вимогах замовника в рамках інтеграції постачальників металу і споживачів;
- створення інтегрованих структур на базі провідних комбінатів чорної металургії з охопленням залізорудних підприємств і вугільних шахт і розрізів для підвищення надійності й здешевлення поставок сировини, запобігання переходу цих поставок під контроль конкурентів;
- формування структур по регулюванню ринку сталі в рамках єдиного економічного простору;
- створення інтегрованих металургійних структур на цьому просторі зі транснаціональним складом акціонерів;
- розвиток співробітництва між провідними металургійними компаніями, включаючи спільні заходи щодо підтримки вітчизняного важкого машинобудування, спільні дослідницькі проекти.

Відзначимо, що на сьогодні більшості зазначених вимог відповідає стратегія вертикальної інтеграції, яку проводить холдинг «Метінвест».

Воронова М.О., к.е.н., доц.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Кафедра бухгалтерського обліку, доцент*

ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан розвитку світової економіки в цілому і української зокрема, свідчить про стрімкий перехід лідируючих компаній із стратегії «лідерства за витратами» до стратегії «лідерства за продуктом». Таким чином для того щоб досягати успіху в період світової економічної кризи треба бути кращими, пропонувати продукт з більш якісними або унікальними властивостями, зосереджуючи інвестиції у виготовлення інноваційної продукції.

Виходячи з теорії структуризації стратегії Майкла Портера [1, с. 287] та Майкла Трейсі й Фреда Вирсема [2, с. 104], компанії що працюють за моделлю «диференціації» (М. Портера) або «лідерства за продуктом» (М.Трейсі і Ф. Вирсема), прагнуть створювати інноваційну продукцію за рахунок початкового фінансування дослідно-конструкторських робіт, результатом яких є створення об'єктів права інтелектуальної власності та їх подальше використання у якості нематеріальних активів.

До того ж специфіка сьогоденної економіки полягає у тому, що ключову роль у зростанні ринкової вартості компанії починають відігравати об'єкти права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, а тому користувачів фінансовою інформацією щодо результатів діяльності компанії все частіше хвилює зростаюча кількість та якість таких активів, їх вартість та спосіб визначення ефективності від їх використання.

Крім того до прав інтелектуальної власності починають відносити нові об'єкти: компетенції співробітників, корпоративну культуру, якість інформаційних систем і технологій, що застосовуються, ділові зв'язки та партнери, ринки збуту та клієнти.

А тому все частіше застосовуються не грошові (немонетарні) показники оцінки результатів або ефективності від використання об'єктів права інтелектуальної власності, такі як [3, с. 76]: рівень впізнання бренду, індекс задоволеності клієнтів, швидкість окремих процесів виробництва та доля в них браку, оцінка управлінських інформаційних систем, індекс задоволеності персоналу.

Самий популярний серед даних показників є рівень впізнання бренду, що визначається за двома варіантами: «з нагадуванням» та «без нагадування». Методика його визначення проводиться на основі регулярних соціологічних обстежень серед цільових груп споживачів продукції даної фірми. Серед питань, які оголошені для відповіді є, як питання простого впізнання бренду компанії типу «пам'ятаю не пам'ятаю», так і питання щодо асоціації даного бренду з прагненнями і сподіваннями споживачів. Наприклад щодо функціональності, екологічності, безпеки, швидкості та різних корисних опцій даного бренду компанії.

Індекс задоволеності клієнтів також грає ключову роль в системі не фінансових показників. Методика його визначення ґрунтується на анкетуванні ступеня отриманої задоволеності від використання продукту компанії, наданих нею послуг, якістю обслуговування у процесі купівлі-продажу тощо. Технологія даного методу застосовує різні способи обстеження клієнтів від заповнення анкет до сигнальних карт та фігур (шарів, смайликів різного змісту) та визначається простим співвідношенням задоволених клієнтів до загальної кількості обстежених.

На нашу думку, до ключових показників оцінки інтелектуальної власності цілком можна відносити рівень запроваджених управлінських систем обліку, які потенційно збільшують інвестиційну привабливість компанії на зовнішньому ринку. Можливим індикатором їх оцінки є бальна шкала задоволеності менеджерів у корисності інформації наданою даною управлінською системою обліку, що відповідає якісним характеристикам встановленим для економічної інформації (достовірність, своєчасність, повнота, порівнянність, деталізованість, оперативність, аналітичність, доступність тощо).

Оцінка компетенції персоналу компанії часто здійснюється за допомогою показника «задоволеності своєю працею» за допомогою періодичних обстежень-опитувань на основі встановлення ступеня важливості чинників задоволеності співробітника за певною бальною шкалою. До таких чинників відносяться: розмір заробітної плати, соціальний пакет, зміст особистої праці, умови праці, професійний та службовий ріст, атмосфера в колективі, імідж компанії тощо.

Таким чином специфіку потенційних об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів як неуречевленої частини майна підприємства в системі стратегічного управління з метою виявлення ефективності від їх використання відображують немонетарні показники їх оцінки.

Література

1. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Издательство: Альпина Паблицер, 2011. – 454 с.

2. Майкл Трейси, Фред Вирсема. Маркетинг ведущих компаний: выбери потребителя, определи фокус, доминируй на рынке / М. Трейси, Ф. Вирсема. – М.: Издательство: Вильямс ИД, 2007. – 304 с.

3. Дэвид Пармендер. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Пармендер. – М.: Издательство: Олимп-бизнес. 2008. – 288 с.

Епишев А.С.

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, г. Харьков
Кафедра экономической теории и экономических методов управления, аспирант*

СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН ГЛОБАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА

Проблема социального неравенства имеет глубокие исторические корни. Деление людей на бедных и богатых изначально связано с появлением частной собственности и разделением труда. Как отмечал в свое время К. Маркс в статье "Немецкая идеология": "Разделение труда уже с самого начала включает в себе разделение *условий* труда - орудий труда и материалов, а - тем самым и раздробление накопленного капитала между различными собственниками, а значит, и расщепление между капиталом и трудом, а также различные формы самой собственности. Чем больше развивается разделение труда и чем больше растет накопление, тем сильнее развивается также и это расщепление" [1].

В 1967 году, как и сегодня, экономисты утверждали, что свободная торговля способствует экономическому равенству, нивелируя зарплаты бедных и богатых людей по всему миру. Более того, считается, что свободная торговля — это система, в которой нет проигравших. Современная экономическая теория рекомендует для развития стратегию сравнительного преимущества. Эта стратегия основана на торговой теории Давида Риккардо.

Доктрина сравнительного преимущества, начавшаяся с Риккардо, сегодня стала краеугольным камнем международного экономического порядка. Проблема в том, что популярные сегодня экономические модели, как правило, игнорируют именно те факторы, которые создают богатство; факторы, которые есть в богатых странах и отсутствуют в бедных, — несовершенную конкуренцию, инновации, синергию между разными экономическими секторами, экономию за счет роста производства и диверсификации продукции, а также существование таких видов экономической деятельности, которые делают эти факторы возможными [2, с. 60]

Сегодняшняя стандартная экономическая наука (в той форме, в которой она применяется в бедных странах) не признает важности *возрастающей отдачи* (т.е. того, что в некоторых видах экономической деятельности затраты на производство падают при увеличении объемов производства), *технологического прогресса*, возможности которого сильно различаются в разных видах экономической деятельности, и *синергии*. А ведь именно эти факторы, действуя совместно, образуют цепную реакцию, которая создает структурные изменения, именуемые экономическим развитием [2, с. 66].

Именно из-за пренебрежения перечисленными факторами стандартная экономическая наука предлагает вывод: глобализация одинаково выгодна для

всех стран, даже тех, которые по уровню знания застряли в каменном веке. Эта теория понимает развитие как *накопление капитала*, вместо того чтобы понимать его как *эмуляцию и накопление знаний*.

Продовольственная проблема для развитых и развивающихся стран ставится по-разному. Все мировые статистические данные говорят о том, что в среднем продуктов питания для человечества должно хватать, а на деле почти 1 млрд. чел. голодает или недоедает. В развитых же странах продовольственная проблема имеет другую сторону - население этих стран страдает "избытком" продовольствия. На сегодняшний день аграрные сектора развивающихся стран идут по пути экстенсивного развития. И проблема развития данного сектора заключается не в нехватке капитала как такового, а в самом способе производства, т.е. неразвитости промышленности, а значит и отсутствии возможностей куда инвестировать капитал. И тот, кто верит, что развивающимся странам можно помочь, разрешив им и дальше наращивать мощь аграрного сектора экстенсивным путем и экспортировать сельскохозяйственную продукцию в индустриальные страны, находится в плену иллюзий. Ни одной стране без собственного промышленного сектора (сектора промышленности и услуг) еще не удавалось поднять уровень жизни жителям сельской местности.

Сегодня мы подходим к беднякам с точки зрения паллиативной экономики, т.е. стремимся облегчить страдания от бедности, вместо того чтобы навсегда искоренить бедность. Сегодняшний подход позволяет продолжать глобализацию и расширять область ее действия (как в случае переговоров с ВТО), не исследуя проблем, которые она создает в периферийных странах. В мире продолжают царить экономические мифы, основанные не на практике, а на идеологии, и построенная на них практическая политика.

Вывод. Таким образом, для того, чтобы уменьшить дифференциацию в развитии разных стран и найти пути решения продовольственной проблемы, необходимо развивать обрабатывающую промышленность страны при сочетании государственного вмешательства, протекционизма (налоги на экспорт сырья и импорт готовой продукции) и стратегических инвестиций, а не благодаря свободной торговле. Веками термин «обрабатывающая промышленность» означал сочетание технологического прогресса, возрастающей отдачи и несовершенной конкуренции.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф., Ленин В.И. О коммунистической общественной формации. В 4 т. Т. 1. Из произведений К.Маркса и Ф.Энгельса, 1842 - 1857 гг. – М.: Политиздат, 1987. – 479 с.

2. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / Пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

e-mail: yepishevalex@gmail.com

МОДЕЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Із зовнішнього середовища в інформаційну систему бухгалтерського обліку можуть надходити великі обсяги різної інформації, яка при необхідності використовується в процесі управління керованим об'єктом. Найбільш складним на етапі розробки зовнішньої складової інформаційного забезпечення є визначення корисності для управління зібраної інформації та необхідність пошуку конкретних видів інформації загалом.

З врахуванням зазначеного першим і найбільш важливим етапом моделювання зовнішнього інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку є встановлення конкретних видів інформації, яка необхідна для функціонування інформаційної системи, а саме для підготовки варіантів управлінських рішень і їх оптимізації.

На підставі детального аналізу наукової літератури можна сформулювати (без врахування пріоритетності та першочерговості) наступний узагальнений перелік тієї інформації, яка може бути корисною для функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку:

1) нормативно-правова інформація – закони, стандарти, накази, план рахунків, інструкції, методичні рекомендації, – тобто те все, що за твердженням Ю.А. Кузьмінського "...регламентує організацію та ведення бухгалтерського обліку "зверху", на державному рівні, і не може вплинути на саму сутність бухгалтерського обліку" [1];

2) система класифікації і кодування – це перелік описів і систем супроводження класифікаторів техніко-економічної інформації на керованому об'єкті (мова йде про загальнодержавні та галузеві класифікатори, застосування яких є обов'язковим на будь-якому підприємстві);

3) незапланована зміна тарифів на послуги зв'язку (телекомунікаційного і поштового), транспортні послуги тощо;

4) підвищення тарифів на енергоносії;

5) зміна ставок існуючих податкових відрахувань або запровадження нових;

6) офіційний курс гривні щодо іноземних валют;

7) розміри прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати;

8) прогнозований і фактичний рівні інфляції;

9) зміна демографічних, соціальних тенденцій розвитку, які важливі для розробки планів обсягів і асортименту виробництва;

10) інформація про стан справ у постачальників, споживачів, а також конкурентів;

11) статистична інформація про споживчі настрої населення, доходи населення, витрати і ресурси домогосподарств тощо;

12) економічна інформація про тенденції розвитку країни загалом (обсяг та зміна грошової маси, рівень цін, середньої заробітної плати тощо).

Даний перелік можна продовжувати, враховуючи при цьому специфічні вимоги щодо прийняття управлінських рішень. Конкретний перелік видів необхідної інформації формується особою, відповідальною за розробку інформаційного забезпечення системи бухгалтерського обліку. Вважається, що неможливо скласти вичерпний перелік тої інформації, яка буде необхідна для прийняття конкретних управлінських рішень. Інколи може виникати потреба в терміновому пошуку та підборі інформації, яка, як правило, не використовується в процесі управління, але в конкретному випадку є визначальною і архіважливою.

Запропонований перелік, як вже було зазначено, є узагальненим і складено на підставі аналізу літератури. Його можна деталізувати, враховувати зазначені види інформації в комплексі чи вибірково в залежності від конкретних умов функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку та від завдань, які необхідно вирішувати управлінському персоналу.

До інформаційного забезпечення (особливо зовнішнього) ставлять цілий ряд вимог, зокрема:

- кількість інформації – визначення обсягу інформації, необхідної для прийняття конкретних управлінських рішень, надлишковість інформації лише ускладнюватиме її опрацювання, зберігання та функціонування системи загалом;

- час (періодичність) пошуку інформації – вимога, яка характеризує циклічність процесів збору/поновлення даних, періодичність може бути: щоденно, помісячно, щоквартально, раз у рік або ж одноразово (на вимогу системи) – в залежності від конкретного виду інформації;

- якість – вимога, яка характеризує своєчасність, актуальність, достовірність, цінність, оперативність та повноту інформації, тобто її відповідність потребам управління;

- комунікація – вимога щодо засобів, способів і напрямів передачі зібраної інформації.

Важливим моментом при моделюванні зовнішнього інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку є дотримання основного принципу системності – принципу, який передбачає одноразову реєстрацію (фіксацію, запис) інформації та її подальше багаторазове використання. Дотримання даного принципу дозволить уникнути дублювання та надлишковості інформації, які лише ускладнюють функціонування облікової інформаційної системи.

Для забезпечення можливості багаторазового використання зібраної інформації її необхідно організовувати у спеціалізовані бази даних, архіви, мережеві ресурси, довідники чи звичайні файли. Доступ до таких інформаційних ресурсів в системі повинен бути строго регламентований з встановленням відповідних прав перегляду і/або зміни (видалення). Організація зазначених "сховищ" інформації може здійснюватися як з допомогою спеціалізованого, так і універсального програмного забезпечення. Як альтернативний варіант, можна використовувати мережеві ресурси, доступ до

яких забезпечуватиметься з допомогою захищеної внутрішньої локальної мережі підприємства.

Вище перераховані види зовнішнього інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку характеризуються певними особливостями:

1) різноманітність видів інформації, яка необхідна для функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку;

2) різноманітність можливих джерел отримання одного і того ж виду інформації, що обумовлює потребу перевірки їх достовірності та адекватності;

3) відмінність періодичності поновлення інформації в залежності від її виду (щоденно, щомісячно, раз у рік, або ж на вимогу) – це впливає на циклічність виконання відповідних процедур;

4) відсутність можливості повної автоматизації процесу поновлення інформації для більшості з її видів, що передбачає додаткове використання праці облікових працівників;

5) складність уніфікації способів фіксації поновленої інформації – в залежності від її видів може використовуватися реєстрація на папері, в електронних документах або ж безпосередньо в інформаційних системах автоматизації обліку;

6) потреба фільтрації інформації, яка надходить із зовнішнього середовища на корисну і надлишкову.

Перераховані особливості необхідно в обов'язковому порядку враховувати при розробці моделей пошуку/поновлення інформації.

Література

1. Кузьмінський Ю. Що таке система бухгалтерського обліку? / Ю. Кузьмінський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 8-11.

Кушнірецька О.В., к.е.н.

Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

Відділ територіальних суспільних систем і просторового розвитку, науковий співробітник

МОРАЛЬНО-ЦІННІСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УКЛАДУ СУСПІЛЬСТВА

Колапс фінансових ринків як прояв світової економічної кризи суттєво вплинув не лише на стан світової та національних економік, але виявив більш глибокий аспект кризи. Насамперед, це виявилось у формі суттєвої деформації поглядів в царині підставових морально-ціннісних основ розуміння економічного укладу суспільства.

Як зазначає Іво Полулях, безмежна свобода, яку пропагує неолібералізм, не тільки не гарантує стабільності в фінансово-економічному секторі, але має руйнівну дію. Саме цю систему використовують антисоціальні елементи для заспокоєння жадібності максимізувати свої доходи. В свою чергу, держава мусить мати законні компетенції виключати із економічно-фінансових процесів деструктивні елементи.

Траєкторія соціально-економічного розвитку останніх десятиліть засвідчила посилення тенденцій «знеособлення» економіки. Сьогоднішнє

викривлене розуміння економіки асоціює її переважно із матеріальними чи фінансовими потоками. Однак економіка є далеко та не лише обладнання, інвестиції, фонди, резерви і т. п., а, насамперед, - люди, їх спільнота, стосунки у суспільстві. Саме на їх узгодженні та досягненні консенсусу (як на індивідуальному, так і на суспільному рівні) повинні базуватися та розвиватися соціально-економічні відносини.

Як відомо, модель узгодження критеріїв економічної ефективності та соціального компромісу, як синтезу постулатів конкурентної ринкової економіки та державного механізму управління, знаходить свої витoki в концепції соціальної ринкової економіки, заснованої на теорії ордолібералізму, в межах розгортання нового теоретичного напрямку під назвою «соціальна економіка». Соціальна економіка, власне, вивчає закони й закономірності «громадянського співробітництва», пошуку «соціального компромісу» з метою досягнення «загального добробуту» у сьогоденному складному та суперечливому світі. Однак, на нашу думку, навіть ідея, так званої, соціалізації економіки, не спроможна вибудувати правдиву економіку.

Економічні кризи останніх десятиліть, як переломний момент усвідомлення їх першопричин, дають потужний поштовх до перегляду донедавна непорушних постулатів сучасної економічної системи, а також оцінки відповідності поставлених цілей та засобів їх досягнення в цивілізаційному розвитку на предмет їхньої відповідності, власне, Божому задуму Людини. Питання побудови правдивої економіки, аплікація християнського розуміння господарювання у різних сферах життєдіяльності, усвідомлення центральності цілей людського розвитку повинні стати, на нашу думку, ключовими в процесі формування нового світоглядного розуміння законів розвитку економіки.

Супровідним моментом формування нового розуміння розвитку економіки має стати також переосмислення ролі, місця та ціннісної сутності громадських лідерів, котрі, власне, задають «тон» нової економіки. «Цінність», «громада», «лідер» - терміни, що стали звичними у науковому і повсякденному вжитку та мають визначене змістовне навантаження, на диво, важко піддаються окресленню у формі єдиного виразу «цінності громадського лідера». Де ставити акценти? І чи взагалі вони потрібні? Дослідження даних ключових категорій дозволило виділити нам кілька наступних зауваг:

1. «Цінність» - за найпоширенішим розумінням – це будь-яке матеріальне або ідеальне явище, яке має значення для людини чи суспільства, заради якого вона діє, витрачає сили, заради якого вона живе. Погоджуючись у даному твердженні, що цінність є явищем, що має високий ступінь значимості для людини, маємо сумнів щодо того, що цінність, чи то матеріальна чи ідеальна, має лише кінцеве спрямування, за ради якого людина живе. Швидше - це процес, лінза, через яку ми діємо та транслюємо те, що для нас має певну значимість.

2. «Громада, спільнота» - як форма соціальної організації людей – є місцем де, власне, знаходять свою безпосередню аплікацію усі наші цінності. Громада, чи то у *min* – розмірах (родина, друзі), чи то у *max* – розмірах (село, місто, країна, суспільство, економіка тощо), на нашу думку, є усім тим, що є

більше ніж «Я». Навіть двоє – це спільнота . Бо той інший «Я», теж має власні цінності і треба вміти їх толерувати, щоб творити «Спільноту – МИ», а, відтак, і спільноту правдивої економіки.

3. «Лідер» - (від англ. leader той, хто веде, перший, що йде попереду) - на нашу думку, створює найбільший «конфуз». Теорії сучасного менеджменту засвідчують, що існує лише незначна кількість рішучих людей, що іде вперед та значно більша частина тих, хто потребує бути веденим. Однак питання Як? Хто? і Кого? веде. На нашу думку, вести можна лише «поруч», а не «попереду», - інакше це вже не ведення, а тягнення. Саме воно робить із умовних лідерів диктаторів, а із умовних ведених – безвільних осіб, нездатних впливати на траєкторію руху.

На наше переконання, морально - ціннісний базис сучасного лідерства, зокрема, і в економічній сфері, віддзеркалюючи дотримання цінностей християнства, повинен полягати саме у практикуванні та вмінні вести поруч, створити атмосферу включеності у спільноту, одночасно будучи готовим взяти на себе відповідальність зробити перший важливий крок. Адже справжній громадський лідер творить середовище, у котрому кожен може стати у певній ділянці лідером, не зважаючи на те, на якому рівні суспільно-економічної градації перебуває.

Література

1. Полулях І. Світова фінансова криза: причини і перебіг / І. Полулях // Листи до приятелів. – 2009. – № 2. – С. 12-14.
2. Єременко В. Соціальна економіка в концепції еволюції соціально-економічних систем / В. Єременко // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 19-28.

e-mail: okushniretska@gmail.com

*Лаврук О.С., Ковальчук В.Г., Поляруш М.О., к.е.н., доценти
Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський
Кафедра менеджменту організації і адміністрування*

СУТНІСТЬ КАР'ЄРИ ПЕРСОНАЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ

У системі ринкових відносин все більш вагоме місце займає кар'єра, яка дозволяє організації більш повно розкривати та використовувати інтелектуальний потенціал своїх працівників, а персоналу дає можливість задовольнити широкий спектр потреб.

Проблема управління кар'єрою лежить у сфері наукових і практичних інтересів різних галузей знання. На думку М. Лукашевича, який узагальнив сучасні погляди різних наук на проблему кар'єри, найбільше вона вивчена соціологією. У соціологічній літературі останніх років закріпилося розуміння кар'єри як просування людини сходами виробничої, майнової, соціальної, адміністративної та іншої ієрархії, розгляд її як послідовних занять, виконуваних індивідом протягом його трудового життя [1]. У психології поняття «кар'єра» ґрунтується на уявленнях про етапність індивідуального

розвитку. Відзначимо, що вітчизняна психологія, яка має значні наукові й методичні напрацювання у сфері дослідження структури особистості, її психологічних характеристик, механізмів і етапів самопізнання і саморозвитку, дуже рідко, на жаль, пов'язувала ці дослідження з проблемами управління кар'єрою [2].

Нові можливості для вивчення і реалізації кар'єри представляє соціоніка. Соціоніка розглядає можливість робити успішну кар'єру на основі теорії психологічних типів, їх самопізнання, а також вибору професії та роботи, найбільш відповідних типу особистості працівника [3].

Кар'єра також належить до сфери наукових і практичних інтересів менеджменту. Але інтерес до проблеми кар'єри не завжди був пильним і залежав від ролі людського фактора в менеджменті. Методологічні основи вивчення ділової кар'єри були закладені управлінською школою «людських відносин», а також досягненнями психології та соціології. Подальший розвиток досліджень кар'єри проходив у рамках менеджменту організації, кадрового менеджменту, менеджменту людських ресурсів. У менеджменті людських ресурсів ділова кар'єра розглядається як сполучна ланка між прагненнями індивіда та еволюцією соціальних структур. Кар'єра не обмежується впливом виробничих факторів. Вона визначається не тільки особистісним потенціалом працівника, стилем життя, накопиченим соціальним досвідом, але і культурою, соціальними нормами, ієрархіями, організаційними формами і цінностями.

У менеджменті організації управління діловою кар'єрою розглядається як один із напрямів процесу управління персоналом. Кар'єра тут - суб'єктивно усвідомлені власні судження працівника про своє трудове майбутнє, очікувані шляхи самовираження і задоволення працею; це поступальне просування службовими сходами, зміна навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних із діяльністю працівника. Це просування вперед один раз обраним шляхом діяльності, що дозволяє, наприклад, одержати більші повноваження, більш високий статус, престиж, владу, матеріальні блага [4]. Проте кар'єра – це не тільки просування по службі. Життя людини поза роботою має значний вплив на кар'єру, є частиною кар'єри. Крім того, ряд дослідників говорять про кар'єру домогосподарок, матерів, учнів тощо.

Вивчення поглядів на кар'єру різних наук, проведений аналіз становлення і розвитку кар'єри дозволяють зробити висновок про необхідність погляду на кар'єру як на узгодження потреб, мотивів, інтересів і життєвих цілей індивіда із соціальною спільністю. Таке трактування дає можливість врахувати всі напрямки кар'єрного росту, розкриває зміст кар'єри як об'єкта управління, при цьому потреби, мотиви, інтереси і життєві цілі індивіда є підґрунтям кар'єрних побудов.

При цьому інтерес до управління кар'єрою визначається також способами її мотивації в організації. Склад мотиваційного «ядра» кар'єрних прагнень формують спонукальні причини, які змушують людину діяти і поводитися певним чином для досягнення кар'єрних цілей. Організація може здійснювати вплив на нього, впливаючи на задоволеність (чи незадоволеність) кар'єрою кожного окремого працівника.

Узагальнюючи відомі теорії мотивації, можна припустити, що задоволеність чи незадоволеність кар'єрою і роботою в організації визначається сукупною дією чотирьох основних мотиваційних блоків: сприйняття й оцінка змісту роботи; стосунки між працівниками в організації у процесі кар'єрної реалізації; величина матеріальної винагороди; доцільність кар'єрних зусиль і виробничої діяльності.

Вважаємо, що при управлінні кар'єрою в організації повинні приділяти особливу увагу основним мотиваційним блокам, які впливають на задоволеність кар'єрою і діяльність в організації. При задовільній кар'єрній мотивації працівники лише виконують той мінімум, який прийнятний для керівництва. А вже на рівні відмінної – робота є більш бажаною частиною життя, що приносить нагороду і задоволення. Якщо в першому випадку формується незадоволеність кар'єрою в організації, то у другому, навпаки, відбувається задоволення повного спектра потреб.

Література

1. Лукашевич Н. Деловая карьера как проблема менеджмента / Н. Лукашевич // Персонал. – 1998. – № 1. – С. 46-53.
2. Бурега В.В. Управленческая деятельность: теория и практика профессиографического исследования / В.В. Бурега. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 96 с.
3. Гуленко В.В., Молодцов А.В. Соционика для руководителя: В 2 кн.: – Кн. 2. Основы социанализа. 2-е изд / В.В. Гуленко, А.В. Молодцов. – К.: МЗУУП, 1993. – 146 с.
4. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента / В.В. Травин, В.А. Дятлов. – М.: Дело, 1995. – 336 с.
5. Беляцкий Н.П. Менеджмент: Деловая карьера / Н.П. Беляцкий. – Мн.: Высшая школа, 2001. – 302 с.

e-mail pdatu@bk.ru

Оношко О.С.

*Інститут стратегічних досліджень, м. Київ
Відділ техногенної та екологічної безпеки, аспірант*

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ПОВОДЖЕННЯ З ТВП В УКРАЇНІ

Шлях до сталого розвитку України лежить через впровадження енергозберігаючих, маловідходних, екологічно чистих технологій, глибокої переробки сировини і відходів. Це один з найважливіших напрямів розв'язання екологічних проблем. Проблема зростання кількості відходів та необхідність їх зберігання і переробки щорічно набуває актуальності в усьому світі. В європейських країнах все більша увага приділяється переробці вторинних матеріалів. Згідно з даними Євростату в ЕС-27 у 2009 році 20% побутових відходів були спалені, 42% були відновлені і 38% захоронені у 2009 році [1]. Якщо ж розглянути ситуацію в Україні, то станом на 2009 рік - 3,14% - спалені, 1,3% - перероблені, 96% - розміщені на контрольованих звалищах (табл. 1). Статистика свідчить про збільшення обсягів відходів, які спалюють або

залучаються до повторної переробки, що позитивно впливає на створення робочих місць та залучення інвестицій у природоохоронну сферу.

Таблиця 1

Переробка і видалення муніципальних відходів

	2006	2007	2008	2009	2010
Муніципальні відходи, остаточно видалені (1000т/р)	10784,4	11456,7	11049,4	12959,6	12502,8
які рециклінговані	0,7	50,3	67,4	136,7	138,9
які спалені	237,1	229,1	415	324,5	288,3
які розміщені на контрольованих звалищах	10546,6	11177,3	10567	12498,4	7943,5

На державному рівні важливим кроком на шляху до покращення екологічної ситуації стала розробка «Програми поводження з твердими побутовими відходами», яка затверджена постановою КМУ від 4 березня № 265, та затвердження регіональних програм, в яких багато уваги приділяється впровадженню системи роздільного збору ТВП, будівництву сортувальних станцій, придбанню спеціальної техніки та контейнерів. Поступово зменшується зношеність автопарку спецавтотранспорту з 70% у 2010 році до 80% у 2005, зменшується частка видатків з місцевого бюджету у сфері поводження з відходами, яка у 2005 році становила 72%, а в 2010 – 45,5%. Також поступово збільшуються тарифи на послуги поводження з відходами, що дозволяє залучати кошти суб'єктів підприємницької діяльності, гранти тощо. Формується нова галузь, відбувається освоєння нових ресурсних джерел, зростає сфера заготівлі і переробки відходів, чому сприяють ринкові умови.

Створення ефективного фінансово-економічного механізму поводження з побутовими відходами позитивно вплине на покращення здоров'я населення, якість питної води, збереження природних ресурсів, збільшення використання відновних джерел енергії. Актуальною стає еколого-економічна оцінка ефективності системи управління побутовими відходами, розробка оптимізаційних моделей розвитку сфери поводження з ТВП. За даними [3, 4] більшість регіонів України характеризуються погіршенням стану сфери поводження з відходами. На 80% з більш ніж 800 організованих звалищ, де розміщуються побутові відходи, не дотримуються вимог екологічної безпеки стосовно проведення запобіжних заходів щодо запобігання забрудненню навколишнього середовища, що призводить до утворення фільтрату [5]. Також існує проблема створення та роботи спеціалізованих підприємств у сфері поводження з відходами у сільській місцевості, щоб запобігти утворенню несанкціонованих звалищ на узбіччях доріг, ярах, долинах річок. Для подальшого безпечного захоронення ТВП необхідні кошти та земельні ресурси для побудови нових сучасних полігонів, яких в Україні недостатньо. Розвинені країни при поводженні з побутовими відходами віддають перевагу повторній переробці ТВП.

Основним чинником, який стримує розвиток рециклінгу в Україні, є відсутність розвиненої інфраструктури роздільного збирання та переробки

ТВП. Для покращення ситуації необхідним є впровадження ефективних економічних інструментів стимулювання підприємств, що займаються переробкою твердих побутових відходів, населення, розвиток ринку вторинної сировини. Багаторічне домінування ресурсоемних та багатовідхідних технологій призвело до необхідності залучення великих коштів для запровадження нових систем управління відходами та проведення соціальної політики направленої на стимулювання населення до роздільного збору відходів.

Побудова економічно ефективної системи поводження з відходами дозволить мінімізувати утворення відходів, запобігти негативному впливу небезпечних відходів на довкілля та здоров'я людей, активізувати розвиток системи роздільного збирання й перероблення побутових відходів, впровадити новітні екологічно чисті та безпечні технології.

Література

1. Europe in figures – Eurostat yearbook 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/CH_11_2011/EN/CH_11_2011-EN.PDF, 481 с.
2. Національний огляд використання екологічних показників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.33/2012/mtg1/Ukraine.pdf>
3. Писаренко П.В. Еколого-економічна оцінка впливу полігонів і звалищ твердих побутових відходів на сталий розвиток регіону / П.В. Писаренко, М.С. Самойлик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/vpdaa/2009_4/015/pdf
4. Збалансований еколого-економічний розвиток регіону через вирішення проблем у сфері поводження з твердими побутовими відходами (на прикладі Полтавської області) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kdpu_nt.gov.ua/work/
5. Савицький В.М. Відходи виробництва і споживання та їх вплив на ґрунти і природні води: Навчальний посібник / В.М. Савицький, В.К. Хільчевський, О.В. Чунарьов, М.В. Яцюк. За ред. В.К. Хільчевського. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2007. – 152 с.

e-mail: Onoshkoo@gmail.com

Опольський О.І.

*ТДВ «Буковина-АВТО», м. Чернівці
Начальник фінансово-економічного відділу*

СТРАХОВА КУЛЬТУРА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання ставлять перед підприємствами низку викликів, подолання яких можливе лише при високоефективній роботі та раціональному використанні доступних ресурсів (людських, фінансових, інвестиційних, інноваційних, маркетингових, ринкових тощо). Також підприємствам потрібно захищати свої інтереси в ринковому середовищі, використовуючи відповідну розвідку (зростання, стабілізації, завоювання ринків тощо). Для захисту інтересів підприємств та попередження збитків сучасна наука управління виробила значну кількість методів (диверсифікація, хеджування, лімітування, бенчмаркінг, скринінг, оптимізація корисності,

страхування та ще багато інших). Ми зупинимося на використанні страхування в діяльності підприємств, а конкретно на страховій культурі вітчизняних підприємств, як основі для розвитку страхування в діяльності підприємств з метою попередження отримання збитків.

В сучасній економічній науці розглядають страхову культуру населення як рівень поширеності серед населення знань, навичок, правил, вимог, цінностей, які стимулюють споживачів до користування страховими послугами та їхню фінансову грамотність [1; 2]. Стосовно страхової культури підприємств то можна стверджувати, що це система знань, правил, норм, принципів та вмінь управлінців у сфері страхування ризиків підприємства, яка формується на основі попереднього досвіду та кон'юнктури страхового ринку. Страхова культура є важливим елементом організаційної культури підприємства, тобто якщо організаційну культуру розглядати як особливості діяльності підприємства в цілому, то страхова культура визначає ці особливості в частині використання підприємством страхування, як інструменту захисту від присутніх в діяльності ризиків.

Страхову культуру підприємства потрібно розглядати в частині добровільного страхування, оскільки від обов'язкового державного страхування підприємство не може відмовитися та зобов'язане виконувати приписи законодавства [4]. А добровільне страхування проводиться суто за власної ініціативи суб'єкта господарювання та характеризує його ставлення до страхових продуктів. Також важливим є те, що керівництво підприємства може включити оформлення страхових полісів в соціальний пакет для найманих працівників. Це може бути страхування життя, медичне страхування, страхування осіб, які працюють в шкідливих умовах або на випадок захворювання невиліковною хворобою тощо. Тобто страхова культура підприємств розглядається в частині користування страховими послугами на добровільній основі з метою захисту від поточних чи потенційних ризиків.

Основними факторами, які визначають особливості формування та розвитку страхової культури підприємства можуть бути:

- страхова освіта керівництва (тобто рівень обізнаності керівництва в системі страхових послуг та особливостях їх застосування в діяльності підприємств);
- попередній досвід роботи керівництва підприємства зі страховими продуктами та ефективність цієї роботи;
- сфера, масштаби та рівень ризикованості діяльності підприємства;
- розмір підприємства;
- фінансовий стан підприємства;
- стан макросередовища діяльності підприємства (валютний курс та інтенсивність його коливання; економічна, соціальна, політична, криміногенна ситуація в державі; природні умови, тобто частота стихійних лих тощо.);
- стан мікросередовища діяльності підприємства (надійність господарських зв'язків; ситуація на ринку; особливості конкурентної боротьби тощо).

Висновок про рівень розвитку страхової культури окремо взятого підприємства можна зробити на основі таких основних характеристик:

- наявність договорів страхування у підприємства;
- частка застрахованого майна;
- частка застрахованих ризиків відповідальності;
- частка застрахованих об'єктів інтелектуальної власності;
- кількість страхових компаній, з якими співпрацює підприємство;
- частка працівників підприємства, які мають підписані договори страхування життя та додаткових ризиків;

На сьогодні страхові компанії для юридичних осіб пропонують досить широкий спектр послуг страхування, зокрема можемо виділити такі групи:

1. Страхування майна юридичних осіб (будівлі, споруди обладнання, виробничий інвентар, електронні прилади, продукція на складах, оздоблення приміщень; цінні папери, рукописи, плани та інші);

2. Страхування ризиків юридичних осіб (вогневі ризики; ризики виникнення збитків в результаті стихійних лих, техногенних аварій, протиправних дій третіх осіб, протиправних дій третіх осіб, крадіжки чи грабежу тощо).

Важливе значення для розвитку страхової культури підприємств має розвиток страхового ринку країни. На кінець 2011 року на ринку страхових послуг України працювало 442 страхові компанії (на 14 менше ніж в 2010 році). З них страхуванням життя займалися 64 компанії ("Life") (на 3 менше ніж в 2010 році) та 378 страхових які займалися іншими видами страхування ("non-Life") (на 11 менше ніж в 2010 році). При цьому на ринку страхування "non-Life" 90% страхових платежів припадає на ТОП-100 страхових компаній, а на ринку "Life" на ТОП-20 компаній припадає 95% страхових платежів. При цьому страховий ринок за суб'єктами розподілений наступним чином: малі підприємства – 6%; середні підприємства – 21%; великі підприємства – 31%; домогосподарства – 42% [3].

На сучасному етапі розвитку економіки України можна говорити про низький рівень розвитку страхової культури підприємств. Це можна пояснити сукупною дією таких основних факторів:

- фінансова криза в економіці та нестача вільних коштів у підприємств, що привело до неспроможності фінансування додаткових витрат по страхуванню;
- потенційне вилучення з обігу коштів підприємств, які спрямовувалися б на страхування;
- стереотипне мислення керівництва та ставлення до страхування, як до додаткових витрат, а не до способу захисту від ризиків;
- нестабільність фінансових ринків;
- недовіра до страхових компаній;
- незадовільний фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств.

Важливо також зазначити, що страхова культура підприємств значно відрізняється залежно від сфери діяльності. Так, будівельне підприємство та супермаркет будуть мати абсолютно різні особливості страхової культури, по-різному ставитися до присутніх в діяльності ризиків та використовувати страхування в своїй діяльності. Тому при дослідженні рівня розвитку страхової

культури потрібно враховувати особливості галузі діяльності підприємства та ринкове середовище.

Цілком закономірно виникає запитання про користь для підприємства та держави високорозвиненої страхової культури. Підприємство виграє в наступному: при настанні ризиків їх негативний вплив на підприємство значно зменшується, за умови що вони застраховані; підприємство може дозволити собі більш ризиковані проекти та тим самим збільшує шанси отримати високі прибутки; за умови якщо більшість ризиків є застрахованими покращується психологічний клімат в колективі та матеріально відповідальні особи почувають себе значно спокійніше; при наданні страхового захисту працівникам підвищується їх відданість та прихильність підприємству; підприємство з високо розвиненою страховою культурою є більш інвестиційно привабливим, адже значно зменшуються ризики втрати інвестованого капіталу, та ще багато інших переваг. Для держави високо розвинена страхова культура підприємств дає наступні вигоди: підвищується інвестиційна привабливість та інвестиційна активність підприємств що в кінцевому результаті через дію економічних механізмів приводить до покращення основних макроекономічних показників; в разі природних чи техногенних катастроф частина втрат відшкодовується страховими компаніями, що дає можливість державі зменшити суму компенсаційних виплат; розвиток страхової культури приводить до розвитку фінансового ринку та фінансового посередництва в державі; підвищується рівень соціального захисту найманих працівників, при умові використання в діяльності підприємства індивідуального медичного страхування чи страхування життя працівників тощо.

На теперішньому етапі розвитку можемо констатувати низький рівень розвитку страхової культури підприємств. Отже закономірно виникає потреба розробки та впровадження механізму її формування та розвитку. Що ж може стати поштовхом до цього? Найголовніше – це усвідомлення керівництвом підприємств переваги страхування; розвиток ринку фінансових послуг в цілому та страхування зокрема; підвищення розрахункової та платіжної політики страхових компаній та підприємств. Підвищення рівня страхової культури є невід’ємним елементом розвитку підприємств нової формації, які зможуть ефективно працювати в умовах дії сучасних викликів.

Література

1. Алехина И. Что такое страховая культура? / И. Алехина, А. Зубец // Страховое ревю. – 2002. – № 8. – С. 3-6.
2. Балук Н.Р. Визначення особливостей стереотипів споживачів страхових послуг / Н.Р. Балук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 108-115.
3. Офіційний сайт державної комісії, що здійснює регулювання в сфері фінансових послуг – <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Gentiana Sharku, Etleva Bajrami The impact of “insurance culture” in development of the insurance market in emerging economies. Electronic source. Regime of access: http://ces.epoka.edu.al/icme/Impact_of_Insurance_dev_Albania_GSH_EB.pdf

e-mail: opolsan@mail.ru

АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗРОБКИ ПОЛОЖЕННЯ (СТАНДАРТУ) УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Управлінська звітність – це досить великий напрямок управлінського обліку, який в літературі порушується побічно і має безліч «прогалин», а тому потребує обґрунтування необхідності теоретичної та практичної розробки положення (стандарту) управлінської звітності.

На кожному підприємстві порядок формування управлінської звітності повинен бути закріплений в обліковій політиці для цілей управління та враховувати не тільки специфіку економічної діяльності даного підприємства, а й прийняту (запроваджену) ним концепцію (систему) управлінського обліку.

В управлінській звітності не можна допускати неоднозначного тлумачення наведених відомостей про стан об'єкта управлінського обліку: формулювання назв форм, розділів повинна бути ясна для розуміння не тільки виконавцям, але і користувачам. Розробка управлінських звітів у відповідності зі стандартним форматом, затвердженим для даного підприємства, спрощує їх використання на різних рівнях управління. Досить швидке, системне і взаємопов'язане формування звітних показників в будь-якому необхідному для управління розрізі дозволяє забезпечити застосування комп'ютерної техніки.

Таким чином, система управлінського обліку створюється і впроваджується на кожному підприємстві індивідуально, однак існує необхідність в розробці загальних теоретичних засад та принципів для ефективного формування управлінської звітності.

Як справедливо закріплено в законодавстві України та наголошується багатьма вченими і практиками, управлінський облік є прерогативою самого суб'єкта господарювання, а тому не має нормативних правил щодо ведення та складання звітності, але існує потреба в розробці і закріпленні в обліковій політиці принципів ведення обліку і складання звітності, розкриті методів обліку щодо окремих статей (доходів, витрат, калькулювання собівартості продукції тощо), затвердити правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, розробити систему і форми управлінської звітності, а також забезпечити контроль результатів господарської діяльності на її основі.

Зазначені заходи спрямують загальну організацію управлінського обліку орієнтовану на складання достовірної та інформативної звітності, а урахування організаційно-технічних особливостей суб'єкта господарювання, його організаційної структури та стратегії розвитку у розроблюваному положенні (стандарті) забезпечать унікальність створюваної системи управлінського обліку та звітності.

Розроблення подібного стандарту має великий інтерес і в практичному сенсі. Холдинги, концерни та інші великі підприємства можуть залучати для впровадження та налагодження системи управлінського обліку та звітності сторонні організації, послуги яких оцінюються досить високо і не завжди доступні середнім, а тим більше малим підприємствам. З цих причин розробка положення (стандарту управлінської звітності, що містить, загальні теоретичні засади, принципи формування управлінської звітності та технологію її

складання, що є продуктом управлінського обліку має важливе значення для подальшого його використання керівниками будь-якого підприємства, що має бажання ефективно працювати.

І це дійсно так, бо дуже рідко вдається реалізовувати такі важливі проекти як побудова системи управлінського обліку та звітності без залучення сторонніх фахівців. А так як ринок управлінських послуг не розвинутий, то послуги таких фахівців коштують дорого, а тому багато залишається не вирішених приватних питань стосовно розробки, як системи самого управлінського обліку, так і моделі побудови управлінської звітності зокрема. До того ж використання стандартних закордонних проектів впровадження подібних систем у більшості своїх пропозицій не відповідають вітчизняній практиці ведення бізнесу, технологіям виробництва та теорії і практики самого бухгалтерського обліку, про що наголошують у своїх роботах багато науковців, і зокрема С. Голов [1, с. 46].

Підтвердженням нашої думки можна вважати рекомендації щодо відображення в наказі про облікову політику особливостей ведення управлінського обліку та складання звітності, як в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], рекомендацій «Положення з управлінського обліку Інституту управлінських бухгалтерів США» [3], так і в рекомендаціях багатьох вчених. Зокрема, на думку І.Аверчева є потреба в розробленні окремого документу, що має називатися «Положення про управлінську звітність» [4, с. 319].

Даний документ сприятиме не лише стандартизації та регламентації управлінської звітності, а й підвищить ефективність підготовки та надання звітів, забезпечить дохідливість звітної інформації для її користувачів, тим самим збереже час менеджерів на ознайомлення і осмислення наданої економічної інформації.

Література

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Жданова А.Б. Международные системы управленческого учета: учебное пособие / А.Б. Жданова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 162 с.
4. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с.

Привалова Н.Є.

*ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана", м. Київ
Кафедра бухгалтерського обліку, аспірант*

ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЕЗ СТВОРЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

В сучасних умовах розвитку економіки нашої країни кількість підприємницьких структур, що займаються спільною діяльністю, збільшується,

питома вага розрахунків між її учасниками серед маси розрахунків з дебіторами та кредиторами зростає. Зростає і число помилок як при бухгалтерському оформленні даних операцій, так і при здійсненні спільної діяльності без створення юридичної особи. У зв'язку з цим зростає практична потреба в дослідженні питань організації обліку спільної діяльності, а особливо – питань контролю такої діяльності.

Враховуючи актуальність дослідження, необхідно відзначити, що дослідженню питань контролю спільної діяльності не приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них необхідно особливо відзначити Г.В. Ахметову, Ф.Ф. Бутинця, Н.Г. Виговську, Н.М. Малюгу, Н.Л. Маренко, Е.В. Плугарь, Б.Н. Соколова, Р.Н. Стрельникова та інших. Але у більшості цих робіт [1-5] недостатня увага приділена проблемам контролю спільної діяльності без створення юридичної особи.

В умовах посилення конкурентних відносин, залучення суб'єктів господарювання до спільної діяльності виникає необхідність посиленої уваги теоретиків і практиків з управління питаннями контролю спільної діяльності без створення юридичної особи, що спонукає до формування мети даного дослідження.

Контроль за господарською діяльністю є однією із найважливіших функцій управління, підпорядкований для вирішення завдань системи управління [2]. Суть контролю полягає в тому, щоб за допомогою певної системи перевірок забезпечити виконання господарських планів, раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [1]. Тобто контроль – це система спостереження та перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів управлінського впливу на керований об'єкт з виявленням відхилень, допущених у ході виконання цих рішень [3].

Для того, щоб інформація була достовірною при прийнятті управлінських рішень у сфері спільної діяльності без створення юридичної особи, необхідний спільний контроль діяльності уповноваженого учасника, який взяв на себе зобов'язання з ведення бухгалтерського обліку та надання звітності перед учасниками.

Відповідно до зарубіжної практики спільний контроль це, перш за все, систематичний збір інформації для забезпечення органів управління спільною діяльністю інформаційною базою для прийняття оперативних і стратегічних рішень. Спільний контроль визначається як обумовлене договором спільне здійснення контролю спільної діяльності, що має місце тільки в тих випадках, коли для прийняття рішень необхідна одностайна згода сторін зі здійснення спільного контролю. Ознаками такого спільного контролю мають стати:

- обумовленість договором – домовленість, що оформляється в письмовому вигляді та визначає умови ведення діяльності;
- контроль і важливі аспекти діяльності, тобто це підхід до оцінки того, наскільки відповідна сторона спільної діяльності має контроль над нею, а також контроль при визначенні важливих аспектів діяльності;

– одностайна згода – має місце в тому випадку, коли сторони договору про спільну діяльність здійснюють колективний контроль на цією діяльністю та при цьому жодна з сторін не має одноосібного контролю над нею.

Згідно української дійсності найважливішою умовою реалізації спільного контролю є фінансова інформація, що міститься в бухгалтерській, статистичній, оперативній та внутрішній звітності, а також узагальнені фінансові показники, що відображають різні сторони спільної господарської діяльності.

Найважливішою метою спільної діяльності є досягнення ефективності такої діяльності, отримання максимально можливого прибутку, при цьому значення спільного контролю зростає. За допомогою спільного контролю керівництво підприємства довіреної особи може здійснювати ефективніше фінансово-господарське управління, а учасники договору – стежити за менеджерами їх капіталів, що дозволяє надати певні гарантії збереження та примноження вкладів у спільну діяльність.

Проведення спільного контролю на підприємстві, що здійснює облік спільної діяльності, пов'язано з виявленням відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності та економії витрачання всіх наявних ресурсів. Це дає можливість приймати коригуючі заходи, притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду, здійснити заходи, спрямовані на запобігання таких порушень у майбутньому.

Як правило, мета такого спільного контролю полягає у визначенні фінансового стану на основі фінансової звітності, відповідності результатів операцій і руху грошових коштів суб'єкта спільної діяльності загальноприйнятим принципам бухгалтерського обліку та законодавчим нормам.

Предметом спільного контролю в рамках такої діяльності виступають процеси формування та використання фінансових ресурсів, а об'єктом контролю – органи управління, діяльність яких безпосередньо пов'язана з даними процесами.

Враховуючи зазначене, спільний контроль може бути представлений як комплекс впорядкованих взаємопов'язаних заходів, методик і процедур, які використовуються учасниками спільної діяльності і керівництвом господарюючого суб'єкта з метою забезпечення дотримання політики керівництва та ефективного ведення спільної діяльності.

Для забезпечення контролю за спільною діяльністю без створення юридичних осіб доцільно запровадити спільний контроль, як певний комплекс впорядкованих взаємопов'язаних заходів, методик і процедур, які використовуються учасниками спільної діяльності і керівництвом господарюючого суб'єкта з метою забезпечення дотримання політики управління та ефективного ведення спільної діяльності. Такий комплекс має поєднувати такі елементи: органи спільного контролю, об'єкти спільного контролю, засоби спільного контролю, інформаційно-комунікативну інфраструктуру спільного контролю, процедури та методи спільного контролю. Для подальшого удосконалення контролю системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності учасників спільної діяльності необхідно вдосконалити

методики спільного контролю та визначити його місце в діяльності учасників спільної діяльності без створення юридичної особи.

Література

1. Ахметова Г.В. Контроль и ревизия: Учебно-методический комплекс [Текст] / Г.В. Ахметова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 72 с.
2. Контроль і ревизія [Текст] / [Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І.]: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Маренко Н.Л. Ревизия и контроль в коммерческих организациях [Текст] / Н.Л. Маренко. – М.: Финансово-экономический институт; Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. – 416 с.
4. Плугарь Е.В. Модели финансового контроля [Текст] / Е.В. Плугарь // Экономика и управление. – 2006. – № 6. – С. 53-57.
5. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) [Текст] / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.

Родіонова І.В.

*Хмельницький національний університет, м. Хмельницький
Кафедра міжнародних економічних відносин, аспірантка*

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

В стратегії інноваційної діяльності підприємства центральне місце посідає її наявний інноваційний потенціал, від можливостей використання якого залежить як ефективність впровадження інноваційної стратегії, так і результативність функціонування всього організаційно-економічного механізму підвищення інноваційної діяльності підприємства [1].

Суть вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі трансферу технологій полягає в тому, щоб забезпечити постійне впровадження у виробництво нових, сучасніших виробів, техніки та технологій; постійно скорочувати всі види витрат; підвищувати якісні характеристики інноваційної діяльності; забезпечувати конкурентні переваги на ринку.

На основі аналізу літературних джерел [1-5] автором запропоновано власний алгоритм щодо вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі трансферу технологій (рис. 1).

Вибір інноваційної стратегії передбачає прийняття стратегічних завдань (цілей), оцінку можливостей та ресурсів для їх використання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів з урахуванням обраних цілей [2, с. 276].

На етапі виявлення інноваційної стратегії формується місія, визначається політика підприємства, у яких підкреслюється прихильність до інноваційної діяльності; формується мета інноваційного розвитку підприємства.

Після того, як визначено цілі та бажаний напрямок інноваційного розвитку підприємства, необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку.

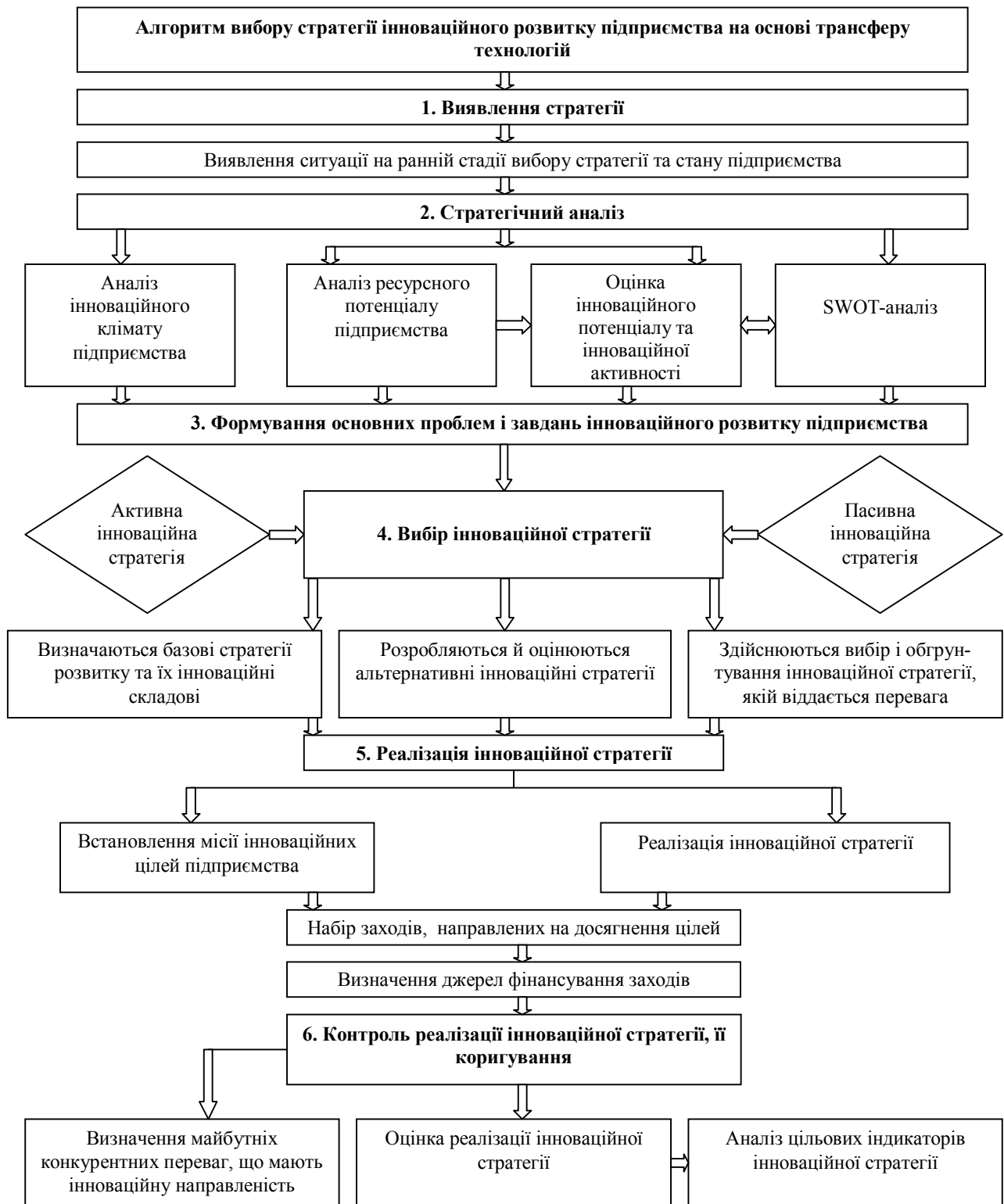


Рис. 1. Алгоритм вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі трансферу технологій (власна розробка)

Це надасть можливість оцінити здатність підприємства до інноваційного розвитку, а також особливості його сприйнятливості до інновацій.

Аналіз інноваційної ситуації, що склалася на підприємстві, повинен бути вихідним моментом процесу вибору інноваційної стратегії підприємства. При цьому особлива увага повинна приділятися аналізу та оцінці ринкового становища підприємства. Тому доцільно давати опис інноваційного потенціалу кожного товару, що випускається, чи груп товарів; виділяти і оцінювати

специфічні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища; аналізувати і оцінювати позиції і дії конкурентів [3].

Одним із способів оцінки інноваційного потенціалу підприємства є SWOT – аналіз. За його допомогою проводиться оцінка можливості підприємства реалізовувати інновації. Після аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища визначається інноваційна позиція підприємства.

Аналіз інноваційних можливостей і недоліків в інноваційному розвитку підприємства доцільно здійснювати з метою оцінки виникаючих у нього інноваційних можливостей, а також ймовірних небезпек. Даний етап має сприяти здійсненню процесів передбачення впливу на економічну стійкість підприємства в процесі реалізації інноваційного планування. Необхідно зазначити, що великі можливості в цій сфері надають комп'ютерні технології. Причому, варто користуватися саме специфічними інноваційними перевагами цих технологій [4].

На основі результатів, отриманих на двох попередніх етапах, до третього етапу вибору інноваційної стратегії на основі трансферу технологій включають розробку, аналіз і оцінку альтернатив, а також вибір і обґрунтування інноваційної стратегії, якій надається перевага.

Реалізація інноваційної стратегії на підприємстві передбачає конкретизацію загальних стратегічних положень інноваційної діяльності підприємства, тобто іншими словами, розробку програм тактичних заходів щодо досягнення конкретних цілей, передбачених в інноваційній стратегії підприємства [5, с. 78].

У процесі розробки бюджету інноваційної діяльності на підприємстві для визначення та оцінки витрат за окремими інноваційними проектами та ефективності інноваційної діяльності в цілому можуть використовуватися економічні та технологічні критерії, такі як обсяг продажів, досягнення лідируючого становища на ринку, дохід на одиницю вкладень.

При виборі інноваційної стратегії розвитку підприємства на основі трансферу технологій істотне значення в сучасних умовах має етап контролю реалізації інноваційної стратегії і одного з його основних елементів – коригування інноваційної стратегії, яка повинна бути комплексним і регулярним дослідженням інноваційного середовища, її завдань, стратегій і оперативної діяльності з метою виявлення виникаючих проблем і можливостей, що відкриваються, та розробці рекомендацій щодо плану дій щодо вдосконалення інноваційної діяльності підприємства.

Таким чином, можливість розвитку інноваційної стратегії на основі трансферу визначається наявністю потенційної здатності підприємства (інноваційним потенціалом) до її здійснення й сукупністю умов, що сприяють або, навпаки, що перешкоджають реалізації інновацій.

Література

1. Базелл Р.Д. Информация и риск в маркетинге / Р.Д. Базелл, Д.Т. Кокс, Р.В. Браун. – М.: Финстатинформ, 1993. – 240 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів / [С.Д. Ільєнкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин та ін.]; під ред. С.Д. Ільєнкової. – М.: Банки і біржі ЮНІТІ, 1997.
4. Ільяшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств / З. Ільяшенко // Бізнес Інформ. – 2009. – № 9-10.

5. Інноваційний розвиток промисловості України / [Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін.]; / під ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.

e-mail: iryska_87@ukr.net

Ружинська Н.О.

*Національний університет ДПС України, м. Ірпінь,
Кафедра аудиту і економічного аналізу, старший викладач, здобувач*

ОСОБЛИВОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Неможливо розглядати житлово-комунальне господарство як окрему галузь, тому що житлово-комунальне господарство включається в систему міського комплексу, а саме в міське господарство, соціальну інфраструктуру села та в національне господарство країни в цілому [3].

Складовою частиною міського господарства є житлово-комунальне господарство, яке складається з житлового господарства, комунального господарства та міського благоустрою.

Міському (та житлово-комунальному зокрема) господарству притаманні наступні особливості:

- різноманітність галузей і видів підприємств;
- місцевий характер;
- органічний (комплексний) зв'язок підприємств одного з іншим;
- зв'язок більшості підприємств з певною територією (локальність обслуговування);
- велика розкиданість споруд по території міста; специфічність зв'язку виробництва і споживання [2].

В свою чергу, житлово-комунальне господарство має свої специфічні особливості, до яких входять:

- поєднання виробничих і невиробничих функцій;
- особлива соціальна значимість;
- поєднання комерційних і некомерційних організацій;
- галузі представлені як природні монополії;
- галузі, в яких можлива та необхідна конкуренція;
- різноманіття організаційно-правового статусу підприємства і малого бізнесу;
- розосередження центрів надання послуг;
- екологічний і санітарно-епідеміологічний контроль;
- різноманітність споживачів.

Ще одна характерна особливість, що притаманна житлово-комунальному господарству – це неможливість створення запасів продукції, що ставить роботу комунальних підприємств в залежність від попиту споживачів, що обслуговуються, а також від коливання самого попиту (сезонні коливання навантажень на водопроводи, нерівномірність пасажирських потоків в транспорті) [5].

Разом з цим не можна не звернути увагу на таку досить вагому особливість житлово-комунального господарства, як кількісне і якісне вираження продукції та послуг. Не підлягає сумніву кількісна оцінка продукції та послуг комунальних підприємств, а ще й є обов'язковою в своїй роботі, але зі встановлення вимірювачів якості не все так просто. Тому першочерговим завданням комунальних підприємств є систематичне підвищення якості продукції та послуг, поліпшення обслуговування споживачів. На задоволення специфічних потреб споживачів повинна бути спрямована якість матеріальних і нематеріальних послуг, які надають житлово-комунальні підприємства. Відповідно, рівень якості має бути соціально та економічно виправданим [4].

Література

1. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу / Т.М. Качала; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – К. : Наукова думка, 2008. – 416 с.
2. Організація та управління на підприємствах ЖКГ: [навч. посібник] / [Укл. С.В. Двойкін, С.В. Телятник]. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 158 с.
3. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24 черв. 2004 р. № 1875-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи: [монографія] / [Тищенко О.М., Кизим М.О., Юр'єва Т.П. та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 398 с.
5. Соколовська О. Зміст та особливості поняття «житлово-комунальне господарство» / О. Соколовська // Адміністративне право. – 2009. – № 10. – С. 175.

e-mail: timonia@ukr.net

Скалецька О.В.

*ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ
Кафедра фінансів та банківської справи, здобувач*

СТВОРЕННЯ АГРАРНОГО БАНКУ ЯК ОСНОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Державна підтримка сільського господарства відіграє на сьогодні ключову роль в розвитку кредитних відносин між сільськогосподарськими підприємствами та комерційними банками. Зокрема, через Укрдержфонд надається підтримка новоствореним фермерським підприємствам що перебувають на стадії розвитку, іншим фермерським господарствам на конкурсній основі, та не надається господарствам, що мають заборгованість перед фондом [1, с. 5].

Проте, на сучасному етапі розвитку економіки державний механізм здешевлення кредитів має ряд недоліків. Відтак, О.О. Непочатенко зауважує, що ускладнюють отримання кредитних ресурсів і умови конкурсу, який визначає допуск сільськогосподарських підприємств до пільгового кредитування через недостатню конкретизованість та значну кількість оціночних показників, які не мають прямого відношення до кредитування.

Тому, об'єктивність визначення переможця конкурсу часто підлягає сумніву [2, с. 99].

М.Я. Дем'яненко стверджує, що для кредитування конкурси недоцільні взагалі. Основною умовою державного кредитування суб'єктом господарювання має бути один критерій – можливість його своєчасного погашення [3, с. 9].

Для збільшення результативності механізму підтримки сільськогосподарських підприємств через здешевлення кредитів, необхідним є його вдосконалення.

Зокрема, на нашу думку, доцільно створити Аграрний банк, в функції якого буде входити робота з с/г підприємствами. Обсяг продуктів не має обмежуватись кредитуванням, а охоплювати всю сферу банківських послуг. Але, основною умовою функціонування банку має бути обслуговування с/г підприємств (більше 50%).

На основі Аграрного банку потрібно вдосконалити систему здешевлення кредитів. А саме, Аграрний банк має відбирати підприємства, які потребують державної підтримки, узгоджувати з Укрдержфондом можливість пільгового кредитування підприємства. Таким чином, конкурс буде замінено на аналіз кредитоспроможності та цільового використання кредитних коштів. Нами запропонована схема механізму часткової компенсації державою відсоткової ставки за кредитуванням сільськогосподарських підприємств Аграрним банком.

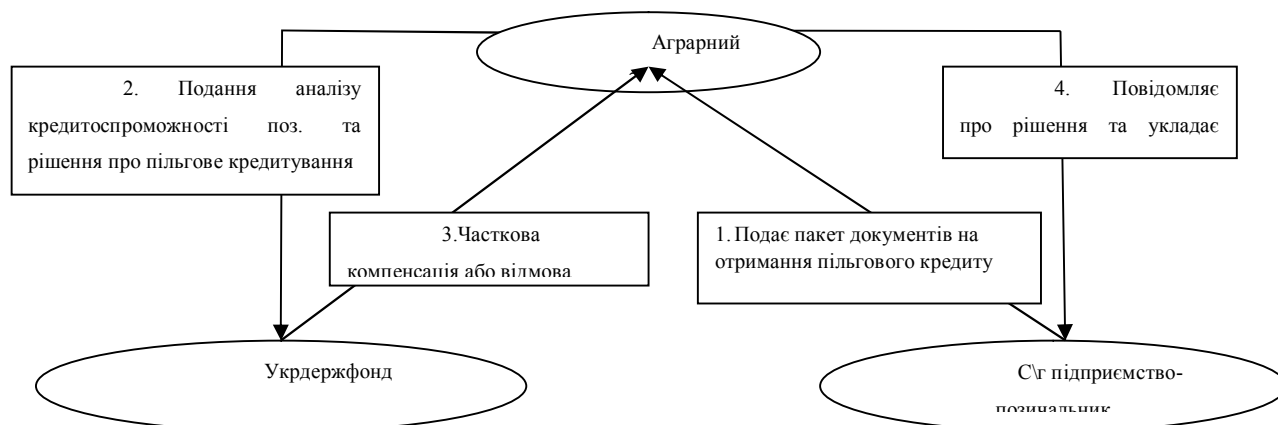


Рис. 1. Схема часткової компенсації державою відсоткової ставки за кредитами сільськогосподарським підприємствам наданими Аграрним банком

Запропонована схема механізму пільгового кредитування (рис. 1) забезпечує наступні переваги.

1. Сільськогосподарське підприємство подає пакет документів для отримання кредиту та часткової компенсації державою відсоткової ставки за кредитом в Аграрний банк, що дозволить спростити для підприємства процедуру отримання пільгового кредиту.

2. Комерційний банк визначає кредитоспроможність позичальника та доцільність його кредитування на пільгових умовах, таким чином, якщо підприємство не підходить під категорію позичальників, що кредитуються на пільгових умовах, банком може бути запропонована альтернатива у вигляді короткострокового кредиту, лізингу тощо або повідомлено про відмову у

кредитуванні. Якщо ж підприємство є кредитоспроможним та дійсно потребує пільгових умов при кредитуванні, банк подає пакет документів та звернення про часткове відшкодування державою вартості кредиту с/г підприємства до Укрдержфонду.

3. Укрдержфонд повторно розглядає пакет документів поданих с/г підприємством і приймає рішення про пільгове кредитування. Основним завданням Укрдержфонду є повторний частковий аналіз кредитоспроможності позичальника та його потреби в пільгових умовах кредитування.

4. Аграрний банк, ознайомившись з рішенням Укрдержфонду укладає кредитну угоду з с/г підприємством.

За умов впровадження даного механізму пільгового кредитування основні завдання по аналізу позичальника будуть покладені на Аграрний банк, що дозволить спростити повторну процедуру Укрдержфонду. Водночас, подвійна перевірка с/г підприємства дозволить більш активно кредитувати с/г підприємства, так як в основному роботу з позичальником буде проводити банк, і, якщо рішенням Укрдержфонду буде відмова в пільговому кредитуванні, банк може запропонувати альтернативу.

Література

1. Міністерство аграрної політики України. Український державний фонд підтримки фермерських господарств [Методичний посібник для отримання фінансової підтримки фермерських господарств]. – К., 2007. – 66 с.

2. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О.О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95-100.

3. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4-13.

e-mail: PSOlenka@ukr.net

Солтис О.І.

*Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів
Кафедра аналітичної економіки та міжнародної економіки, аспірант*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ІНДЕКСУ ПФТС

Фондовий ринок займає особливе місце в економіці, оскільки саме на ньому здійснюється процес розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів та їх спрямування в реальний сектор.

Тому ступінь розвитку фондового ринку в країні характеризує ефективність функціонування як монетарного сектору, так усієї економічної системи загалом.

З часів світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 рр. фондові ринки багатьох країн ще й досі не можуть досягнути своїх докризових показників. Це стосується і вітчизняного фондового ринку.

Сьогодні можна визначити багато чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, які негативно впливають на розвиток фондового ринку. До зовнішніх можемо віднести очікування рецесійних процесів в США, загроза

дефолту Греції, боргова криза в Європі, а також спекулятивні наміри інвесторів по всьому світу, які вкладають гроші на фондові ринки країн, що розвиваються з метою отримання короткострокового спекулятивного прибутку [3].

Окрім вищеперелічених зовнішніх чинників нестабільного розвитку фондового ринку, можна також визначити і внутрішні причини, такі як незавершеність ринкових перетворень, неефективна структура економіки України, високі темпи монетизації та рівня доларизації економіки та випереджаюче зростання монетарного сектору порівняно з реальним. Сучасний вітчизняний фондовий ринок характеризується низькою інформаційною прозорістю, схильністю до маніпуляцій, відсутністю ефективної системи захисту прав інвесторів, нерозвиненістю правової бази, що є бар'єром для залучення великих інституційних інвесторів.

Провідну позицію серед організаторів торгівлі цінними паперами на фондовому ринку України займає фондова біржа ПФТС (Перша Фондова Торгівельна Система), частка якої у загальному обсязі торгів у 2010 році склала 46,45%. Значно зросла за останні роки частка Української біржі у загальному обсязі торгів на біржовому фондовому ринку – до 20,95% у 2010 році [3]. Щільне місце займає також фондова біржа "Перспектива", проте саме аналізу діяльності ПФТС в Україні приділяють найбільшу увагу.

Одним з основних показників, який використовують для оцінки стану і темпів розвитку фондового ринку є індекс ПФТС, який розраховується щодня за результатами торгів ПФТС на основі середньозваженої ціни по угодах. На рис. 1 зображена динаміка індексу ПФТС за період з 2007 по 2012 рр.

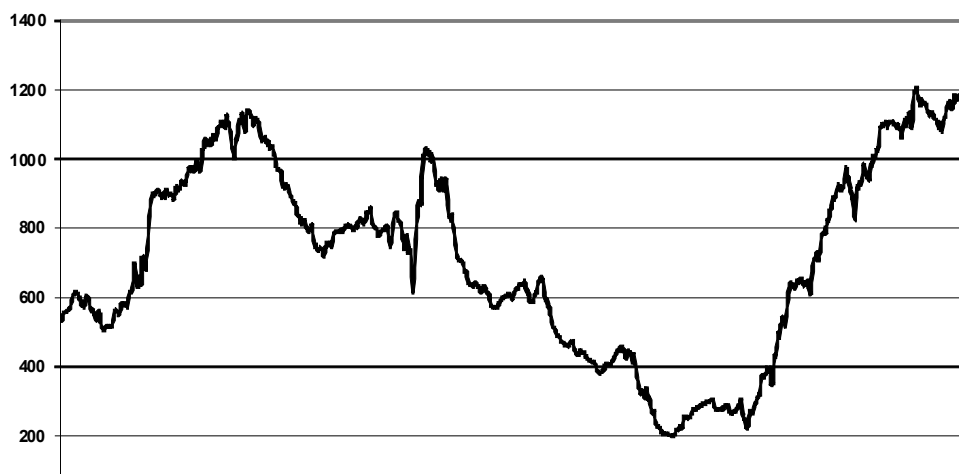


Рис. 1. Динаміка індексу ПФТС з січня 2007 до січня 2012 рр., пункти¹

Аналіз динаміки індексу ПФТС свідчить про неоднозначність темпів його зростання. Перші ознаки світової фінансово-економічної кризи Україна почала відчувати ще в другій половині 2007 року, коли, внаслідок припливу спекулятивного капіталу у вигляді портфельних інвестицій з розвинутих країн, спостерігалось значне зростання індексу ПФТС. Внаслідок помилкового сприйняття цього зростання індексу, багато учасників фондового ринку тоді

¹ Джерело: побудовано на основі даних [1]

вважали, що криза не торкнеться України і фондовий ринок не постраждає. Проте вже на початку 2008 року індекс ПФТС почав стрімко падати і протягом 2008-2009 рр. знизився вдвічі або на 579,76 пункти.

Різкі спади 2008-2010 рр. та другої половини 2011 року, які перш за все можна пов'язати з світовою фінансово-економічною кризою, були підсилені також і іншими факторами, такими як різким скороченням українськими металургійними підприємствами обсягів виробництва сталі та чавуну; підвищенням ціни на російський газ для України, а також зниженням рейтинговим агентством Standard&Poor's прогнозу рейтингу України з "позитивного" до "стабільного". Так, за підсумками 2011 року індекс знизився на 440,65 пункти, або на 45,19 % (з 975,08 до 534,43 пункти) [2].

Проведений аналіз стану і динаміки індексу ПФТС свідчить про те, що в Україні сформувався волатильний, спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у значній залежності від зовнішньоекономічної динаміки та іноземного капіталу.

І хоча сьогодні і можна говорити про певне пожвавлення на фондовому ринку України, проте однозначного прогнозу щодо динаміки індексу ПФТС зробити не можна. Якщо проаналізувати циклічність розвитку фондового ринку, то можна з впевненістю сказати, що теперішній спад середини 2011 – початку 2012 рр. до кінця року має досягнути свого дна і вже з 2013 року розпочнеться бурхливе зростання індексу.

Однак високі внутрішні ризики, перш за все нестабільна політична ситуація в країні, може негативно вплинути на динаміку розвитку фондового ринку України та спричинити значні його деформації.

Література

1. Информационный портал о личных инвестициях и финансах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investfunds.ua/markets/indicators/indeks-pfts>.
2. Офіційний сайт ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.com.
3. Річний звіт ДКЦПФР за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

e-mail: olha_soltys@ukr.net

Шергелашвили Е.В.

*Донецкий национальный технический университет, г. Донецк
Кафедра экономической теории и государственного управления, аспирант*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Разделение стран на два типа, развитых и догоняющих, привело к тому, что появилась необходимость в изучении системных подходов к анализу различий в экономическом развитии этих стран. Основным понятием является то, что инновационный подход - это и есть стимулирование развития экономики, т.е. инновации в системе развития. Существуют различные суждения об инновационных системах с точки зрения широты действия и

рассматриваемых институтов. Очевидно, например, что разные авторы рассматривают и имеют в виду различные вещи, когда речь идет о национальной инновационной системе.

Авторы США с опытом работы в изучении научно-технической политики, как правило, сосредоточены на инновационной системе в узком смысле [1]. Концепция национальных инновационных систем рассматривается, как расширение раннего анализа национальной системы науки. Основное внимание уделяется системе отношений между научно-исследовательскими усилиями фирм и научно-техническими организациями, включая университеты и государственную политику. В центре анализа находятся отношения между знаниями институтов и фирм, а также акцентом на высокотехнологический сектор. Этот узкий подход не особо отличается от концепции «тройной спирали», где университеты, государство и бизнес рассматриваются как три важных полюса в динамическом взаимодействии [2].

Другая концепция Фримена и Лундвелла по отношению к национальной инновационной системе направлена на понимание инновационной системы в широком смысле, т.к. определение «инновация» является более широким и рассматривается как непрерывный кумулятивный процесс, включающий не только радикальные и инкрементные инновации, но и распространение, поглощение и использование инноваций [3]. Во-вторых, учитывается более широкий набор источников инноваций. Инновации рассматриваются как отражение, помимо науки и научно-исследовательских разработок, интерактивное обучение из-за необходимости постоянной деятельности в области закупок, производства и продаж.

Третьей концепцией касательно центральной идеи инновационной системы являются взаимодействие и взаимоотношение в самой системе. Взаимоотношения можно рассматривать как носителя знаний, а взаимодействия как процессы, в которых производятся новые знания. Пожалуй, это самая важная характеристика системного подхода к инновациям, т.к. это - «интеракционизм» [4]. Иногда характеристики взаимоотношений и взаимодействий называются «институтами» со ссылкой на их социологический смысл - институты рассматриваются как формальные и неформальные нормы и правила, регламентирующие, как люди взаимодействуют [5].

Четвертый подход, рассматривающий распространение инноваций, находит широкое применение в политических контекстах: региональных органов власти, национальных правительств, а также международных организаций. Потому что он особо привлекателен для политиков, стремящихся понять различия между экономикой с учетом инновационных процессов и поиском путей поддержки технологических изменений и других видов инноваций.

Однако центральная роль институтов подчеркивается практически во всех спецификациях концепций инновационных систем.

Для экономического роста необходимы новые возможности действий с целью поддержания и стимулирования развития. Возможности зависят от институтов, т.е. от политических, социальных и экономических механизмов общества. При попытке создания новых институтов, пригодных для развития,

необходимо обратить внимание не только на то, как сломать барьеры касты, цвета кожи, религии, этнического происхождения, культуры языка и т.д., но и как освободится и улучшить человеческие способности. Развитие зависит от взаимозависимости инструментальных свобод, основанных на политических, социальных и экономических институтах.

Институциональная экономика стремится занять долгосрочную перспективу и анализирует институциональные изменения за исторический период в рамках данного общества или группы [6]. Как отметил Норт, «экономические институты и, в частности право собственности, как правило, рассматриваются экономистами в качестве параметров, но для изучения долгосрочного экономического роста они явно переменные, исторический субъект для фундаментальных изменений. Как результат, эмпирическое исследование в институциональной экономике - и его перспективы для институционального предпринимателя - это наиболее доминирующее исследование благодаря детализации исторических экскурсов в развитии институтов относительно длительного периода времени».

В течение нескольких десятилетий экономисты были подвергнуты критике за свою неспособность интегрировать институты и эконометрические модели в свои теории. Отчасти, в ответ на эту ситуацию, ученые в области науки, технологий и исследований инноваций изобрели концепцию национальной инновационной системы.

По словам Нельсона, «национальная инновационная система представляет собой совокупность институтов, взаимодействие которых определяет инновационную деятельность национальных фирм» [7]. Для Лундвелла, это "состоит из элементов и связей, которые взаимодействуют в области производства, распространения и использования нового, полезного и экономического знания" [8]. Эти элементы или институты фирм, государственных лабораторий и университетов, а также финансовых институтов, системы образования, государственных регулирующих органов, которые взаимодействуют друг с другом.

Есть два направления мнений авторов в литературе о национальной инновационной системе. Те, которые, сосредоточились на анализе институтов (включая институциональные правила) и на описании стран, которые организовали свои национальные инновационные системы (Нельсон) и те, кто больше выступает за «концептуальный упор на знания и процесс обучения: обучение в процессе работы, обучение в процессе использования знаний (Лундвелл).

Для Форей, выступающей за возрождение концепции, основанной на знаниях экономики, работа Организации экономического сотрудничества и развития над концепциями национальных инновационных систем является "ни поразительно оригинальным, ни риторически смешанным" и местами со слишком большим акцентом на национальные институты и экономический рост, а не на распределение самого знания. Тем не менее, Форей включала аналогично Лунвеллу по ряду пунктов, в том числе, эффективной системы распределения и доступа к знаниям, непереносимое условие, необходимое для

увеличения количества инновационных возможностей. «Знания - край распределения и является ключевым вопросом» [9].

Таким образом, центральная характеристика национальной инновационной системы - это путь распределения использования знания. К. Смит, автор методического пособия Организации экономического сотрудничества и развития по поводу измерения инноваций, отмечал: " все инновационные деятельности в экономике зависят не столько от конкретных формальных институтов (фирм, научно-исследовательских институтов, университетов и т.д.), сколько от того, как они взаимодействуют друг с другом". Действительно, "знаний в изобилии, но возможности использовать их не хватает" [8].

Также немаловажно отметить, что ведущая роль в инновационной с отведена институту государства, так как именно оно формирует законодательную базу инновационной системы, разрабатывает концепции, стратегии, программы инновационного развития и привлекает к исполнению инвесторов. Так же государство обеспечивает воспроизводство знаний, что является основой инновационного процесса. В развитых странах роль государства в данном направлении более глубокая, нежели в регулировании обычной экономической жизни.

Литература

1. Mowery, David C. And Joann E.Oxley (1995), 'Inward Technjlogy Transfer and Competitiveness: the Role of National Innovetion Systems', Cambridge Journal of Economic, Vol.19, No.1.
2. Etzkowitz, Henry and Leydesdorff (2000), 'The Dynamics of Innovation: Ftom National System and 'Mode 2' to Triple Helix of University-Industry-Government Relations', introduction to the special 'Trip Helix' issue, Research Policy, Vol. 29, No.2: 109-123.
3. Freeman, Christopher.2002. 'Continental, national and usb-national innovation system-complementarily and economic grows', Research Policy, volume 31, Issue 2, February, pp 191-211.
4. Johnson, B., Edquist, C., Lundvall, B.-A. Economic Development and the National System of Innovation Approach. First Globelics Conference, Rio de Janeiro. November 3-6, 2003.
5. Johnson, A. (1998). 'Functions in Innovation System Approaches'. Mimeo, Department of Industrial Dynamics, Chalmers University of Technology.
6. North, D. 1990. Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
7. Nelson R.R. ed. 1993. National innovation systems: A comparative analysis. Oxford University Press.
8. Lundvall, B.-A., 1992. National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning. London: Printer.
9. Godin, B. National Innovation System: The System Approach in Historical Perspective. Science Technology Human Values 2009 34:476 originally published online 9 February 2009 DOI: 10.1177/0162243908329187

e-mail: sherhelen_aspirant@mail.ru

Наші автори

№ з/п	Прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання	Місто, навчальний заклад (установа), кафедра (відділ), посада
1.	Алескерова Ю.В., к.е.н, доц.	м. Вінниця, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТУ, кафедра менеджменту та адміністрування, доцент
2.	Амбарчян М.С.	м. Київ, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, кафедра обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу, аспірант
3.	Бабій П.С.	м. Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет, кафедра економіки підприємств і корпорацій, студент
4.	Бабій П.С., к.е.н.	м. Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет, кафедра економіки підприємств і корпорацій, викладач
5.	Білобородова О.О.	м. Вінниця, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТУ, кафедра менеджменту та адміністрування, магістр
6.	Варенко Ю.В.	м. Київ, Національний авіаційний університет, кафедра логістики, студентка
7.	Верескун М.В., к.е.н., доц.	м. Маріуполь, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», факультет інформаційних технологій, декан
8.	Воронова М.О., к.е.н., доц.	м. Київ, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», кафедра бухгалтерського обліку, доцент
9.	Гайда Т.Ю.	м. Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет, кафедра економічної кібернетики та інформатики, аспірант
10.	Гуцайлюк К.С.	м. Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет, кафедра податків та фіскальної політики, студент
11.	Данилюк Л.В.	м. Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет, кафедра економічної кібернетики та інформатики, аспірант
12.	Епишев А.С.	г. Харьков, Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, кафедра экономической теории и экономических методов управления, аспирант
13.	Ковальчук В.Г., к.е.н., доц.	м. Кам'янець-Подільський, Подільський державний аграрно-технічний університет, кафедра менеджменту організацій і адміністрування, доцент
14.	Кравчук В.І.	м. Київ, Університет банківської справи НБУ, аспірант
15.	Кривець Ю.М.	м. Київ, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, кафедра бухгалтерського обліку, аспірант
16.	Кунах О.О.	м. Київ, Національний авіаційний університет, кафедра логістики, студентка
17.	Кушнірецька О.В., к.е.н.	м. Львів, Інститут регіональних досліджень НАН України, відділ територіальних суспільних систем і просторового розвитку, науковий співробітник
18.	Лаврук О.С., к.е.н., доц.	м. Кам'янець-Подільський, Подільський державний аграрно-технічний університет, кафедра менеджменту організацій і адміністрування, доцент
19.	Оношко О.С.	м. Київ, Інститут стратегічних досліджень, відділ техногенної та екологічної безпеки, аспірант

№ з/п	Прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання	Місто, навчальний заклад (установа), кафедра (відділ), посада
20.	Опольський О.І.	м. Чернівці, ТДВ «Буковина-АВТО», начальник фінансово-економічного відділу
21.	Позов А.Х.	м. Київ, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», кафедра бухгалтерського обліку, аспірант
22.	Поляруш М.О., к.е.н., доц.	м. Кам'янець-Подільський, Подільський державний аграрно-технічний університет, кафедра менеджменту організацій і адміністрування, доцент
23.	Привалова Н.Є.	м. Київ, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана", кафедра бухгалтерського обліку, аспірант
24.	Родіонова І.В.	м. Хмельницький, Хмельницький національний університет, кафедра міжнародних економічних відносин, аспірантка
25.	Ружинська Н.О.	м. Ірпінь, Національний університет ДПС України, кафедра аудиту і економічного аналізу, старший викладач, здобувач
26.	Скалецька О.В.	м. Київ, ПВНЗ «Європейський університет», кафедра фінансів та банківської справи, здобувач
27.	Солтис О.І.	м. Львів, Львівський національний університет ім. Івана Франка, кафедра аналітичної економії та міжнародної економіки, аспірант
28.	Ткаченко П.Р., к.т.н.	м. Львів, Львівський інститут банківської справи УБС НБУ, кафедра економічної кібернетики, доцент
29.	Шергелашвили Е.В.	г. Донецьк, Донецький національний технічний університет, кафедра економічної теорії та державного управління, аспірант

Зміст

Секція 1. Інформаційні системи і технології.....	3
Гайда Т.Ю. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств: юрідичний аспект та економічні наслідки	3
Данилюк Л.В. Основи дослідження ринку: інформаційний аспект	4
Ткаченко П.Р., Кравчук В.І. Нейронечіткий підхід до визначення кредитоспроможності позичальників	7
Секція 2. Економічні науки.....	10
Алескерова Ю.В., Білобородова О.О. Основні засади реінжинірингу бізнес-процесів як ефективного чинника успішного розвитку підприємств.....	10
Амбарчян М.С. Інвестиції для створення дочірніх та асоційованих компаній: суть та «життєвий цикл»	12
Бабій П.С., Бабій П.С., Гуцайлюк К.С. Вплив інтелектуального капіталу на вихід підприємств із кризи	13
Варенко Ю.В., Кунах О.О. Використання професіограми в кадровому менеджменті.....	16
Верескун М.В. Особливості конкурентної боротьби металургійних підприємств	18
Воронова М.О. Облік нематеріальних активів у стратегічному управлінні підприємств...	19
Епишев А.С. Свободная торговля как одна из причин глобального продовольственного кризиса.....	21
Кривець Ю.М. Моделювання зовнішнього інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.....	23
Кушнірецька О.В. Морально-ціннісні трансформації сучасного економічного укладу суспільства	25
Лаврук О.С., Ковальчук В.Г., Поляруш М.О. Сутність кар'єри персоналу та особливості її управління в організації	27
Оношко О.С. Проблеми системи ефективного поводження з ТВП в Україні	29
Опольський О.І. Страхова культура вітчизняних підприємств.....	31
Позов А.Х. Актуальність розробки положення (стандарту) управлінської звітності	35
Привалова Н.Є. Підходи щодо організації контролю спільної діяльності без створення юрідичної особи	36
Родіонова І.В. Вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі трансферу технологій.....	39
Ружинська Н.О. Особливості житлово-комунального господарства України.....	42
Скалецька О.В. Створення аграрного банку як основа вдосконалення механізму державної підтримки кредитування сільськогосподарських підприємств	43
Солтис О.І. Стан та тенденції розвитку фондового ринку України на основі аналізу індексу ПФТС.....	45
Шергелашвили Е.В. Институциональные системы инновационного развития.....	47
Наші автори	51

Віддруковано з готових діапозитивів в СМП "Тайп"
46006, м. Тернопіль, вул. Чернівецька, 44б,
тел./факс (0352) 52-61-61, 52-75-00