

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **16**(156) 2013

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2013

Засновник і видавець ХНЕУ.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779–5351 ПР. Від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 1 від 30.08.2013 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Гришова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Урального федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Россія)
Левикін В. М. – докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Луцай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Сєдова Л. М. – відповідальний секретар
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Россія)

Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)

Поштова адреса засновника і видавця:
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**
Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:
61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)702-07-38
Редакція (057)702-07-28

Випусковий редактор – **Семенова І. М.**
Редактори: **Бутенко В. О., Новицька О. С., Пушкар І. П.**

Комп'ютерна верстка – **Краснюк А. М.**

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.
Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 03.10.2013 р.
Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк. 21,0. Обл.-виг. арк. 26,46. Зам. № 434.
Ціна договірна.

Видавець і виготовник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2013.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн обкладинки, 2013.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ СИЛАМИ СОЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРСТВ

Аннотация. Изучены и проанализированы проблемы занятости и безработицы, которые носят глобальный характер, и пути их решения силами социальных партнерств.

Анотація. Вивчено та проаналізовано проблеми зайнятості та безробіття, які мають глобальний характер, і шляхи їх вирішення силами соціальних партнерств.

Annotation. The problems of employment and unemployment which have the global character, and the ways of solving them by means of peer groups are studied and analysed.

Ключевые слова: безработица, занятость, социальное партнерство, работник, проблема, трудовой потенциал, трудовые ресурсы, население.

Актуальность темы заключается в том, что проблема занятости населения стала одной из острых социальных проблем, с которыми столкнулось человечество еще в XIX веке. Безработица несет с собой не только бедность значительным слоям населения, но и духовную, моральную, нравственную деградацию людей. Поэтому решение проблемы занятости населения стоит в числе наиважнейших, первоочередных задач в любой цивилизованной стране. Целью данной работы является поиск путей решения проблем занятости и безработицы силами социальных партнерств.

Поиском путей решения данной проблемы занимались: Коровин А. Г., Долгова И. Н., Шленков В. П., Еремичева О. Ю., Красков Н. И., Нестерова А. А., Буланова С. В., Волгина Н. А., Рофе А. И., Базирова М. А., Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Лулева Н. К., Совватеева А. В. и др.

На сегодняшний день рынок труда является одним из индикаторов благополучия, стабильности, эффективности социально-экономических преобразований. Становление рыночных отношений в сфере труда в стране происходит в условиях глубокого экономического кризиса. Продолжающийся спад общественного производства обуславливает сокращение спроса на рабочую силу при одновременном росте ее предложения. Этим ясно очерчиваются перспективы и масштабы безработицы, которая вызывает необходимость непроизводительных расходов на оказание материальной помощи безработным, что отрицательно сказывается на жизненном уровне населения. Обострившиеся проблемы занятости, снижение доходов и уровня жизни населения, недостаточность социальной защиты, усиление социальной напряженности свидетельствуют о необходимости корректировки проводимой политики на рынке труда, формирования новой экономической парадигмы занятости и рынка труда, что требует соответствующего научного обоснования и разработки конкретных рекомендаций по выходу из сложившейся ситуации, способствующих в будущем началу подъема украинской экономики.

Занятость – важнейшая характеристика экономики, благосостояния народа; уровень занятости – важный макроэкономический показатель. Но занятость не только экономическое явление, она зависит от демографических процессов, выступает частью социальной политики, то есть имеет демографическое и социальное содержание. Как экономическая категория занятость – это совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности, выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работах и личных потребностей, интересов в оплачиваемых местах и в получении дохода [1, с. 72].

Проблемы занятости населения справедливо относятся к глобальным проблемам современности, так как занятость – основа развития и функционирования человеческого общества. А безработица для всех стран мира является социальным злом.

Безработица – сложная социальная проблема рыночного общества, которая заключается, с одной стороны, в наличии трудоспособного населения, желающего работать, но лишенного работы, с другой стороны – в деятельности общества по компенсированию, ликвидации или, по крайней мере, ограничению социального и личного ущерба, который безработица и состояние безработного несет как для индивидов, так и для всего общества в целом.

Практика последних лет показала, что достижение эффективного правового регулирования в сфере труда, избежание возможных коллективных трудовых споров в организациях возможны только через переговоры, компромиссы, взаимные уступки, соглашения и договоры между работ-



никами и работодателями. Это сложное и длительное сотрудничество сторон трудовых правоотношений отражает понятие "социальное партнерство".

Социальное партнерство – это механизм для функционирования развитого, здорового общественного организма. Он успешно "работает" в условиях стабильной экономики и слаженного общества. Такие насущные украинские проблемы, как коррумпированность, непосильное налоговое, административное и уголовное давление, повсеместное нарушение законов, принудительный передел собственности и т. п., вызывают у многих людей сомнения относительно адекватности социального партнерства как способа решения этих сложных проблем. Однако это обстоятельство не уменьшает, а, наоборот, увеличивает значение социального партнерства для Украины. В нашем государстве социальное партнерство – это инструмент преодоления системного кризиса, а в частности способ достижения разумного компромисса между трудом и капиталом [2, с.15]. Главной функцией системы социального партнерства является недопущение разрушительных забастовок и создание условий для динамичного развития производства и обеспечения надлежащего уровня доходов наемных работников.

Основой социального партнерства является принцип сотрудничества между работодателями и наемными работниками, который реализуется в форме ведения переговоров, заключения коллективных договоров, согласовании проектов нормативно-правовых актов, консультаций в процессе принятия решений между субъектами социального партнерства на всех уровнях (национальном, региональном, отраслевом, местном) [3, с. 128].

Социальное партнерство требует кардинального пересмотра взаимоотношений органов государственной власти региона с работодателями и профсоюзами. В этом плане можно выделить несколько направлений их совместной деятельности по обеспечению занятости населения в регионе:

в организационной сфере это отработка технологий взаимодействия с работодателями, негосударственными биржами труда и службами занятости; организация оперативного автоматизированного сбора сведений о вакантных рабочих местах; создание лабораторий прогнозирования рынка труда; индикативная финансовая поддержка предприятий, открывающих новые рабочие места; организация управленческого консультирования и др.;

в законодательной сфере это подготовка и принятие необходимых законодательных актов и нормативных документов, устанавливающих "правила игры" на рынке труда;

в образовательной сфере это обеспечение доступа работодателей к учебно-образовательной сети; размещение государственного заказа и целевая подготовка специалистов в учреждениях профессионального образования по заявкам работодателей; возрождение производственной практики, стажировок студентов на производстве; проведение "ярмарок образовательных услуг";

в информационной сфере это создание специальных информационных структур (пресс-служб, информационных центров, электронных бирж труда); обмен информацией о состоянии рынка труда, масштабах высвобождения персонала и профессиональном составе безработных; регулярное проведение научно-практических семинаров и конференций, "круглых столов", рабочих совещаний; выпуск информационно-аналитических бюллетеней и обзоров, реферативных сборников, плакатов и т. д.

Что касается социального партнерства в сфере занятости на уровне предприятия, то оно должно представлять собой систему отношений, элементами которой выступают:

- заключение коллективных договоров, содержащих конкретные мероприятия по сохранению рабочих мест, внутреннему перемещению работников в случае закрытия отдельных производств, профессиональному обучению персонала, оплате труда и др.;
- участие работников в управлении производством, собственностью и распределении прибыли, определяемое как законодательством, так и коллективным договором;
- осуществление примирительных процедур при разрешении коллективных трудовых споров между работодателем и работниками, формирование трудовых арбитражей, привлечение посредников (независимых или представителей государственных органов).

Система рыночных отношений в Украине только формируется, следовательно, и новое законодательство о труде находится в стадии развития. Вместе с Конституцией Украины, которая определяет основные принципы правового регулирования социально-трудовых отношений, в стране действует Кодекс законов о труде Украины [4]. 1 января 2013 года вступил в силу Закон Украины "О занятости населения", принятый Верховной Радой Украины 5 июля 2012 года. В этой связи утратит силу действующий Закон Украины "О занятости населения", принятый в 1991 году. Новым Законом предусмотрены мероприятия для улучшения ситуации на рынке труда и стимулирования занятости, а именно:

1) расширение перечня категорий граждан, имеющих дополнительные гарантии в содействии трудоустройству;

2) введение Законом механизма компенсационных выплат, связанных с расходами по уплате единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование для работодателей, которые в течение 12 календарных месяцев трудоустроили работников на новые рабочие места и ежемесячно выплачивали зарплату в размере не менее 3-х минимальных зарплат;

3) с целью стимулирования трудоустройства недостаточно конкурентоспособных на рынке труда безработных граждан работодателям, трудоустраивающим на новые рабочие места граждан указанной категории сроком не менее чем на 2 года, выплата в течение года ежемесячной



компенсации фактических расходов в размере единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование;

4) получение субъектами малого предпринимательства, имеющими численность работников до 50 человек и годовой оборот до 10 млн евро и создающими новые рабочие места в приоритетных видах экономической деятельности и трудоустраивающими на них безработных сроком на 2 года и более, компенсации;

5) существенные изменения, касающиеся трудоустройства молодежи. В первую очередь, эти изменения касаются государственной поддержки молодежи, привлеченной к работе в селах и поселках;

6) нововведения Закона, предусматривающие возможность для повышения конкурентоспособности молодежи. Студенты высших и профессионально-технических учебных заведений, получившие профессии по образовательно-квалификационным уровням "квалифицированный работник", "младший специалист", "бакалавр", "специалист" и продолжающие обучаться на следующем образовательно-квалификационном уровне, имеют право проходить стажировку по будущей профессии (специальности) на предприятиях, в учреждениях и организациях в свободное от учебы время;

7) определение в новом Законе права граждан в возрасте старше 45 лет, имеющих страховой стаж не менее 15 лет и право до достижения пенсионного возраста на одноразовое получение ваучера (документа установленного образца), дающего право на переподготовку или подготовку на следующем образовательно-квалификационном уровне, специализацию, повышение квалификации по профессиям и специальностям приоритетных видов экономической деятельности;

8) законодательное закрепление запрета на ограничение возраста кандидатов в объявлениях о вакансиях, а также на предложение работы только женщинам или только мужчинам, за исключением специфической работы, которая может выполняться только лицами определенного пола;

9) законодательный запрет юридическим лицам и физическим лицам-предпринимателям, предоставляющим гражданам посреднические услуги по трудоустройству, получать от граждан комиссионные и другие вознаграждения;

10) законодательное изменение порядка и размера выплат помощи по безработице [5].

Новый Закон позволит, во-первых, внедрить стимулы для создания работодателями новых рабочих мест, во-вторых, снизить остроту проблемы трудоустройства молодежи, в-третьих, предоставить поддержку людям зрелого возраста, которым трудно на равных конкурировать на рынке труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что социальное партнерство является реальной основой для формирования в Украине эффективной модели политики занятости. Нельзя сегодня пассивно сдерживать безработицу. Нельзя допустить, чтобы существовала катастрофически большая величина безработицы. Только целенаправленное активное повышение уровня занятости населения на действующих и на вновь создаваемых высокоэффективных наукоемких рабочих местах поможет вывести экономику нашей страны из тупика, дать простор развитию рыночных и социальных перспектив.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Рынок труда : учебник / под ред. проф. В. С. Буланова и проф. Н. А. Волгина. – М. : Изд. "Экзамен", 2007. – 479 с. 2. Сытник А. Ю. Социальное партнерство в Украине: особенности становления и перспективы развития / А. Ю. Сытник // Сб. научн. тр. Кировоградского нац. техн. ун-та. – Кировоград, 2009. – С. 15–24. 3. Жуков В. Социальное партнерство в Украине : учебн. пособ. / В. Жуков, В. Скуратовский. – М. : УАДУ, 2000. – 200 с. 4. Кодекс законов о труде Украины (КЗоТ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jobs.ua/ukr/kzot/>. 5. О занятости населения : Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sear.ch.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125067.html.

УДК 331.556.4

Миняйленко Е. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. Исследованы значение, основные виды, социально-экономические причины и места трудовой миграции. Приведены статистические данные, а также предложены пути решения проблемы международной миграции в Украине.

© Миняйленко Е. А., 2013



Анотація. Досліджено значення, основні види, соціально-економічні причини та місця трудової міграції. Наведено статистичні дані, а також запропоновано шляхи вирішення проблеми міжнародної міграції в Україні.

Annotation. The importance of the basic types, socioeconomic causes and places of labour migration, the statistical data, as well as the ways to solve the problem of international migration in Ukraine are proposed.

Ключевые слова: международная миграция, мигранты, легальная миграция, нелегальная миграция, маятниковая миграция.

Явление "международная миграция" достаточно давнее, оно оставило заметный след в развитии человечества. Существенное влияние на социально-экономическое развитие стран оно оказывает и в настоящее время. Процессы миграции остаются серьезной проблемой для многих стран, но особенно острой она остается для Украины, так как Украина является лидером по количеству населения, которое покинуло пределы страны по субъективным или объективным причинам. Этим и определяется актуальность работы.

Цель статьи заключается в исследовании значения и места международной трудовой миграции в экономической теории, исследование ее как одного из факторов социально-экономического развития.

Изучением данной проблемы занимались следующие зарубежные, российские и отечественные ученые: Арутюнян Г. А., Магомедова А. Г., Каменский А. Н., Хорев Б. С., Булатецкий Ю. Е., Садовская Е. Ю., Тишков В. А.

Миграция – это перемещения людей через границы определенных территорий, связанные, как правило, со сменой места жительства.

Особое место занимает международная миграция, существующая в различных формах: трудовой, семейной, рекреационной, туристической. Миграция носит добровольный характер. Но истории известны факты принудительной миграции.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

1. Безвозвратная, при которой мигранты выезжают на ПМЖ в принимающую страну.
2. Временно-постоянная, когда миграция ограничена сроком пребывания в стране въезда от 1 года до 6 лет.
3. Сезонная миграция, которая связана с кратковременным (в пределах года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство и сфера услуг).
4. Маятниковая (челночная, приграничная) – ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно (таких людей называют фронтальерами).
5. Нелегальная – незаконный въезд в страну в поисках работы или прибытие в нее на законных основаниях с последующим нелегальным трудоустройством.
6. "Утечка мозгов" – это односторонняя миграция научно-технических кадров в рамках мирового хозяйства преимущественно в промышленно развитые страны, ведущая к утрате квалифицированных специалистов стран-доноров (ученых, "звезд" спорта).

Можно выделить следующие социально-экономические причины трудовой миграции:

- неравномерность экономического развития различных стран; пребывание их в разных фазах экономического цикла;
- различные уровни доходов в разных странах;
- существенное отличие уровней безработицы в странах;
- специфика формирования трудовых ресурсов в экономически отсталых странах (перенаселенность, безработица, низкая производительность труда);
- относительная дешевизна трудовых услуг слаборазвитых стран.

Официальная статистика только частично может дать картину состояния трудовой миграции из Украины и в Украину. Миграция трудовых ресурсов – это перемещение людей в международном территориальном пространстве с целью поиска места работы без изменения места постоянного проживания. В структуре трудовой миграции граждан Украины по степени легальности можно выделить четыре уровня, которые качественно отличаются друг от друга [1].

Официальная трудовая миграция – перемещение украинских граждан, которые, выезжая за границу, декларируют цель выезда. Они являются легальными трудовыми мигрантами в принимающих странах.

Неофициальная легальная миграция – поездки наших граждан за границу с декларированной целью туризма, посещение родственников с дальнейшим трудоустройством и регистрацией в стране-реципиенте.

Нелегальная миграция – поездки за границу, связанные с незарегистрированной занятостью.

Миграция жертв преступных группировок – торговля людьми и другие случаи пребывания граждан Украины в нечеловеческих условиях или занятость противоправной деятельностью за границей не по собственной воле.

По данным Министерства труда и социальной политики Украины, количество трудовых мигрантов составляет около 7 млн человек, и это только официально зарегистрированные мигранты, а существует еще и "черная статистика миграции", где цифры намного больше – 9 млн человек (14 % населения) [2].

По оценкам экспертов реальное количество работников-мигрантов в десятки раз больше, чем официальные сводки. Несмотря на разнообразие оценок масштабов трудовой миграции, все они показывают, что поездки на заработки за границу приобрели широкое распространение, стали



типичным для многих украинцев источником доходов, а также имеют благодаря этому большое общественно-политическое и социальное значение. Определенное представление о масштабах трудовой миграции дают данные пограничной статистики в комбинации с результатами социологических опросов международных пассажиров в пунктах пересечения границы, которые показывают, что с целью трудоустройства и торгового бизнеса осуществляются соответственно около 4 % и свыше 16 % выездов на западной границе, 14 % и 25 % – в восточном направлении. По данным соцопроса Института социологии НАН Украины, наибольший опыт работы за границей у жителей западных областей – 36,8 %, это почти каждая третья семья, у жителей центральных и восточных регионов – 26,4 % и 21,4 % соответственно, у жителей южных областей – 15,4 %.

Значительно расширилась география стран назначения мигрантов. Хотя Россия и страны, которые являются нашими западными соседями, остаются наиболее посещаемыми украинскими мигрантами, увеличивается их присутствие в "старой" Европе, некоторых азиатских, даже латиноамериканских странах.

Также изменилась и структура работ, которые выполняются мигрантами. Сегодня основными сферами, где заняты украинские мигранты, являются: строительство, сельское хозяйство (сбор урожая), домашнее хозяйство (уборка дома, уход за детьми, инвалидами), сфера торговли и сервиса, в том числе гостиничный бизнес (таблица).

Таблица

Структура работ, выполняемая мигрантами [3]

Страна	Характеристика работ
Россия	мужчины строительных профессий и малоквалифицированные граждане
Италия	женщины старшего трудоспособного возраста (работа домашней прислугой, нянями, гувернантками, характерно долгосрочное (2 – 3 года) пребывание)
Испания	преимущественно сельскохозяйственные работы, строительство
Польша и Чехия	разные виды работ, где задействованы как мужчины, так и женщины, характерно краткосрочное пребывание (2 – 3 месяца)

Опрос работников-мигрантов позволил установить иерархию мотивов, которые определяют поездки на работу за границу [1]:

- заработок ради улучшения жилищных условий, приобретения машины или других дорогих товаров продолжительного употребления;
- заработок ради удовлетворения текущих жизненных нужд – питания, приобретения необходимых товаров повседневного употребления;
- накопление средств для оплаты обучения детей в учебных заведениях;
- накопление стартового капитала для создания собственного бизнеса;
- мотивы нематериального характера (увидеть мир, выучить языки).

Следует отметить, что условия работы большинства украинцев за границей не отвечают нормативам, установленным в Украине. Подавляющее большинство мигрантов имеют рабочий день продолжительностью 10 часов и больше. Только 10 – 15 % из них имеют письменные договоры с работодателем. Устные договоренности о трудоустройстве массово нарушаются, особенно в части оплаты труда.

Так, договоры по обеспечению социальной защиты эмигрантов Украина подписала лишь с семью странами, что, конечно, недостаточно. Для повышения социальной защиты молодых эмигрантов необходимо обеспечить возможность платить налоги, чтоб иметь трудовой стаж и в дальнейшем получать пенсию, ликвидировать двойное налогообложение. Ведь, работая за рубежом, трудовые мигранты остаются украинскими гражданами и рассчитывают на помощь и поддержку родного государства.

По мнению международных экспертов, трудовая миграция, как легальная, так и нелегальная, выгодна Украине. Как свидетельствует статистика Национального банка, ежегодно "заробитчане" присылают в страну 27 млрд евро, что составляет 8 % украинского ВВП. Работающие за рубежом мигранты, перенимают культуру труда более развитого общества и переносят ее в Украину, они изучают языки и обучают языкам детей для получения дальнейшего образования за границей [1].

Положительной тенденцией последних лет, по утверждению Госкомстата, является то, что за 2012 г. поток выезжающих сократился на 10,9 %. Выросла популярность нашей страны среди иностранных граждан. В Украину побывали 25 млн 449 тыс. иностранцев – на 10 % больше, чем годом ранее. В основном в Украину едут из стран-соседей. Так, за год украинскую границу пересекли 7,6 млн россиян, 5,2 млн поляков, 4,4 млн молдаван, 3,4 млн белорусов. Около 1 млн человек прибыли в Украину по служебной необходимости, 1,6 млн – с туристической целью. 65 тыс. человек из общего потока мигрантов приехали учиться, 12 тыс. – трудоустроиться, 27,8 тыс. – на постоянное место жительства [2].

Конечно, даже самые совершенные технологии социальной работы с мигрантами принесут положительные результаты только при наличии четкой и продуманной государственной политики и программы по прогнозированию миграционных процессов и конкретных миграционных потоков,



региональных миграционных программ, содействию мигрантам и беженцам в адаптации к новым местам поселения. Решение подобных проблем возможно при условии совместной работы Государственного комитета по делам национальностей и миграции и других органов власти (центральных и местных), выделения для мигрантов квот и определенных территорий для поселения. Должна вестись большая организаторская работа по приему и обустройству беженцев и мигрантов. Несмотря на остроту проблемы, эта отрасль социальной деятельности находится пока в стадии формирования, а недостаток материальных средств явно мешает действительно эффективной работе миграционной службы. Но все же сам факт того, что общество и государство обратили внимание на эту проблему, вселяет сдержанный оптимизм относительно ее решения.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Экспертный доклад о миграционной политике Украины [Электронный ресурс] // Социально-экономический журнал "Фокус". – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. <http://www.News.Ukraine.com.ua>. 4. Трудовая миграция: вызовы для Украины // Зеркало недели. – 2011. – № 5. – 11 февраля.

Рысева Е. В.

УДК 331.57_053.81(477)

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

Аннотація. Проаналізовано рівень, виявлені основні проблеми та наслідки молодіжної безробіття в Україні.

Анотация. Проанализовано уровень, выявлено основные проблемы та наслідки молодіжного безробіття в Україні.

Annotation. The rate, main problems and consequences of youth unemployment in Ukraine are identified and analyzed.

Ключевые слова: безработица, молодежь, интеграция, рынок труда, уровень заработной платы.

Влияние молодежи на общественные процессы достаточно велико, так как она определяет будущее государства, используя свою мобильность, гибкость и интеллектуальный потенциал. Привлечение молодежи в общественные процессы страны является одним из перспективных направлений обеспечения полной занятости. Начало XXI века ознаменовано резким обострением социальных проблем молодежи в разных странах мира, в том числе и в Украине. Одной из важнейших проблем стала молодежная безработица.

В современных условиях актуальной проблемой является то, что в Украине еще не разработана целостная концептуальная модель трудоустройства выпускников вузов. Это обусловлено тем, что выпускники профессионально-технических и высших учебных заведений, которые получили профессию (специальность) и впервые выходят на рынок труда, не имеют определенных навыков и опыта работы. Вследствие этого молодежная безработица имеет исключительно негативные социальные последствия: неуверенность в будущем, рост преступности, ее омоложение, уход в асоциальный образ жизни.

Вопросам безработицы среди молодежи посвящены работы таких известных отечественных ученых, как Амоша А. И., Борецкая Н. П., Л. Лисогор, В. Васильченко, М. Долишний, С. Злупко, В. Онищенко, Л. Шевченко, Д. Богиня, А. Колот, М. Перепелица и других, но некоторые вопросы требуют дальнейшей разработки.

Целью данной статьи является анализ современной ситуации в сфере безработицы среди молодежи в Украине, определение проблем и последствий данного процесса.

Для определения ситуации, которая сложилась на территории Украины на сегодняшний день, нужно сформулировать определение безработицы среди молодежи. Безработица молодежи – социально-экономическое явление, при котором трудоспособная молодежь находится в поиске работы и готова приступить к ней, но не может реализовать свое право на труд, тем самым теряя

© Рысева Е. В., 2013

основные средства к существованию. На сегодняшний день занятость среди молодежи стала одной из острых социально-экономических проблем, волнующих и государство, и общество, и отдельных людей. Почти половина безработных в мире – молодежь в возрасте от 15 до 24 лет. Молодежь составляет 4-ю часть от общего количества населения трудоспособного возраста, вероятность безработицы для молодых людей втрое выше, чем для людей старшего возраста. Данная проблема актуальна и для Украины.

Одно из первых определений понятия "молодежь" в отечественной социологии было дано в 1968 г. Коном И. С.: "Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленная теми или иными социально-психологическими свойствами" [1].

В отличие от молодежи западных стран, возраст вступления которой во взрослую жизнь объективно повышается, украинской молодежи приходится вступать в социально-экономические отношения значительно раньше. При этом различные отрасли экономики будут принимать молодые трудовые ресурсы крайне неравномерно.

Следует заметить, что общая численность безработных в нашей стране в возрасте от 15 до 70 лет, по методологии МОТ, снизилась с 1 958,8 тыс. чел. в 2009 г. до 1 657,2 тыс. чел. в 2012 г., то есть, с 8,8 до 7,5 % экономически активного населения. В это же время потребность в рабочей силе на конец года сократилась с 65,8 тыс. чел. в 2009 г. до 48,6 тыс. чел. в 2012 г. Уровень занятости среди людей в возрасте 25 – 49 лет в 2012 г. достиг 75 % от общей численности населения соответствующей возрастной группы, однако среди молодых людей от 15 до 24 лет он составил 33,8 % [2].

Основными факторами, препятствующими включению молодежи в трудовую деятельность, являются:

- не соответствие квалификации молодых специалистов потребностям рынка труда, а также дальнейшим прогнозам по расширению востребованности кадров;
- отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков по изучаемой ранее профессии;
- несоответствие требованиям работодателя;
- низкий уровень заработной платы у молодых специалистов и замедленное продвижение по должности;
- ошибочный выбор профессии, специальности [3, с. 4].

Следует рассмотреть некоторые из них: как свидетельствуют результаты опросов, почти 70 % выпускников школ ориентированы на обучение в вузах, что является следствием отсутствия системного подхода к формированию осознанного выбора профессий, необходимых на рынке труда [4, с. 131].

Необходимо принять во внимание тот факт, что профессиональная подготовка многих молодых специалистов, окончивших высшие учебные заведения, практически не соответствует требованиям современных работодателей. Система профобразования полностью ориентируется не на потребности работодателей, а на платежеспособный спрос.

Большинство учебных заведений стремятся готовить специалистов по бухгалтерскому учету, юристов, экономистов. Насыщенность рынка труда данными специальностями привела к тому, что молодые люди с дипломом, но без опыта работы не могут найти работу по специальности. Об этом свидетельствует то, что в 2012 г. в нашей стране доля нетрудоустроенных после окончания общеобразовательных и высших учебных заведений I – IV уровней аккредитации составила 260,8 тыс. чел., или 18,3 % от всего безработного населения [2]. Кроме того, более 60 % выпускников школ главным условием своего трудоустройства считают высокую заработную плату. Такая переориентация привела к тому, что в Украине на одного выпускника – будущего работника, который учился в системе профессионально-технического образования, приходится до четырех специалистов с высшим образованием.

Украинское правительство ведет борьбу с безработицей. Существенно откорректированный Закон Украины № 5067-VI "О занятости населения" вступил в действие 01.01.2013 г. Важнейшим из нововведений стало то, что стажировку молодежи запишут в трудовую книжку студента. Теперь молодежь получает дополнительные гарантии для трудоустройства от государства. Запись в трудовой книжке является положительным фактом при устройстве на будущую работу, но стажировка может не оплачиваться работодателем. Такая стажировка является официальным подтверждением опыта работы и будет учитываться при расчете общего трудового стажа [5].

Молодежь за все время независимого развития государства была одной из наиболее уязвимых слоев населения на рынке труда. Молодежи труднее, чем представителям взрослой рабочей силы, устроиться на работу, а в случаях реорганизации и экономических сложностей на производстве она первой попадает под сокращение. С наступлением последнего экономического кризиса эта проблема достигла значительных масштабов.

Социально-экономические последствия молодежной безработицы являются более сложными и глубокими, чем безработица взрослого населения. Рассматривая последствия безработицы, в первую очередь обращают внимание на экономическую сторону этой проблемы. Действительно, следствием безработицы является невыпущенная продукция, а соответственно, уменьшение среднедушевого реального ВВП и снижение уровня жизни населения. Кроме экономических, безработица имеет существенные негативные социальные последствия. Длительная безработица приводит к потере самоуважения, квалификации, расстройств в семье, увеличению преступности в стране [4, с. 127–130].



Молодежная безработица сегодня не только проблема Украины, данная проблема достигла уровня общемировой и требует немедленного решения как в нашей стране, так и в других странах, поэтому для ее преодоления нужно изучать как удачный, так и отрицательный опыт других стран, необходимо внедрять совместные усилия со стороны правительств всех стран и международных организаций [6].

Указанная проблема является предметом внимания исследовательских структур, анализирующих проблемы интеграции молодых людей в современные экономические отношения и рассматривающих практику государственной поддержки экономической активности молодежи [7, с. 166]. Примером комплексного подхода неправительственных организаций к решению вопросов реализации прав и интересов молодежи на рынке труда служит проект Молодежной доктрины Украины [8, с. 34]. Данный проект представлен на рисунке.



Рис. Проект Молодежной доктрины Украины

Законодательно закреплены обязательства государства по предоставлению трудоспособной молодежи первого рабочего места на срок не менее двух лет, данное положение закреплено в ст. 197 Кодекса законов о труде и ст. 7 Закона Украины "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине" [5].

Действие этих норм распространяется, прежде всего, на молодежь, которая закончила или прекратила обучение в общеобразовательных, профессиональных, учебно-воспитательных и высших учебных заведениях, завершила профессиональную подготовку и переподготовку, а также освободилась со срочной военной или альтернативной (невоенной) службы.

Для правового обеспечения практической реализации государственной молодежной политики проведена значительная работа по созданию нормативно-правовой базы. Основы государственной молодежной политики в независимой Украине были заложены в Декларации "Об общих основах государственной молодежной политики в Украине" (15 декабря 1992 г.) и в Законе Украины "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине" (5 февраля 1993 г.) [8].

Таким образом, настойчивость молодежи, которая действительно хочет работать, совместно с реализацией эффективной молодежной политики государства, направленной на получение молодыми людьми в возрасте от 15 до 24 лет работы с достаточными условиями труда, приведут к улучшению ситуации с занятостью молодежи и уровня экономического развития государства в целом.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Кон И. С. Молодежь / И. С. Кон // Философский энциклопедический словарь / под ред. С. С. Аверинцева и др. – 2-е изд. – М., 1989. 2. Государственный комитет статистики Украины. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua. 3. Красовська Н. Як зорієнтувати молоді на ринку праці / Н. Красовська // Праця і зарплата. – 2008. – № 17. – С. 4. 4. Дзигаль О. А. Современные проблемы безработицы и уровень жизни населения Украины / О. А. Дзигаль. – Донецк : ДонНТУ, 2005. – С. 127–131. 5. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України № 2999-ХІІ від 02.03.1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 6. Міжнародна організація праці. – Режим доступу : <http://www.ilo.org.ua>. 7. Інтеграція молоді в сучасні економічні відносини : щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні (за підсумками 2000 року). – К. : Український інститут соціальних досліджень, 2001. – С. 166. 8. Молодіжна доктрина України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cek.org.ua>. 9. Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні : Декларація № 2859-ХІІ від 15 грудня 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

САМОЗАЙНЯТІСТЬ НА РИНКУ ПРАЦІ: ФРІЛАНС

Анотація. Розглянуто сучасне становище ринку праці через поняття самозайнятості. Визначено основні напрями розвитку фрілансу та наведено всі за та проти цього виду трудової діяльності. Наведено розуміння теоретичних і методичних підходів до вивчення стану фрілансу в Україні.

Аннотация. Рассмотрено современное состояние рынка труда через понятие самозанятости. Определены основные направления развития фриланса и приведены все за и против этого вида трудовой деятельности. Представлено понимание теоретических и методических подходов к изучению развития фриланса в Украине.

Annotation. The paper considers the current state of the labour market through the concept of self-employment. The main directions of development of freelancing have been defined and all the pros and cons of this type of work have been given. The understanding of theoretical and methodological approaches to the study of freelancing development in Ukraine has been presented.

Ключові слова: фріланс, соціальна ідентичність, самозайнятість.

З початку ХХ ст. – протягом майже 100 років – існував певний стандарт зайнятості – за наймом у штат організації на постійній основі на повний робочий день. Саме стабільна зайнятість, гарантований дохід, соціальні гарантії та постійне робоче місце відповідали вимогам і умовам, що склалися на ринку праці. До кінця ХХ ст. ринок праці став гнучкішим, але постійна зайнятість залишалася нормою [1].

Зайнятість населення – це, насамперед, найважливіша характеристика економіки, добробуту народу. Отже, зайнятість – це сукупність відносин з приводу участі населення в трудовій діяльності, що виражає міру його включення в працю.

На сучасному етапі розвитку економіки самозайнятість набуває все більших обертів, але не слід забувати й про те, що це поняття тісно пов'язане із поняттям зайнятості.

Самозайнятість – це специфічна форма економічної діяльності. Її сутність полягає в тому, що громадянин сам знаходить для себе джерело доходу, що буде забезпечувати йому належне існування в результаті його економічної діяльності.

Актуальність даної теми полягає в тому, що з кожним роком кількість людей, зайнятих такою формою самозайнятості, як фріланс, зростає та поступово набирає обертів, адже фріланс – це новий вид, особливий режим роботи, що виникає на сучасному ринку працевлаштування, який функціонує з відповідних об'єктивно сформованих причин та має всі передумови до його подальшого розвитку.

Метою статті є визначення поняття фрілансу як форми самозайнятості, його теперішнього становища та розвитку в Україні.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад вивчення та аналізу проблеми фрілансу зробили такі вчені, як: Ф. Добрянський, С. Антропов, Ерні Зелінські, Д. Стребков, А. Шевчук та ін.

У зв'язку з розвитком інформаційних технологій зайнятість починає все більше тяжіти до менш жорстких форм та поширення набуває самозайнятість, загальною межею якої є зниження залежності працівника від роботодавця. Зайнятість в умовах ринкової економіки залежить, перш за все, від стану ринку праці – співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу певної якості.

В останні п'ять-шість років досить швидкими темпами розвивається нове явище – фріланс, тобто особливий вид зайнятості без укладення довготривалого трудового договору, поза штатом організації. Фріланс – це вид трудової діяльності (зайнятості) на ринку товарів і послуг, що характеризується самостійністю вибору форми та місця її реалізації і низькою мірою залежності від роботодавця.

Дослідження фрілансу слід починати з визначення місця даного явища в безлічі видів і форм зайнятості та розкриття його структури. За формою власності на засоби виробництва віднести фріланс до якої-небудь категорії не можна, оскільки засоби виробництва найчастіше належать самим працівникам, але буває, що роботодавці залучають працівників, які виконують завдання, використовуючи засоби виробництва, що знаходяться у власності роботодавця.

Неможливо уніфікувати фріланс і за ознакою місця виконання роботи. Регулярність її здійснення залежить від самоорганізації фрілансером своєї трудової діяльності, яка може бути як тимчасовою або взагалі епізодичною, так і займати певну кількість годин щодня.

Багато фахівців [2] все-таки відносять фріланс до неформальної зайнятості. Найпростіше ідентифікувати фріланс за режимом роботи, оскільки він має на увазі спрямованість на результат, а не на відпрацьований час.



Для точнішого визначення суті та місця фрілансу видається доцільним порівняти його з деякими формами зайнятості. Для визначення фрілансера найчастіше використовується термін "позаштатний працівник". Проте це не означає, що всі позаштатні працівники є фрілансерами, як і те, що, працюючи фрілансером, людина не буде входити до штату організації. Порівнювати фріланс і позаштатну зайнятість не зовсім коректно, оскільки сьогодні велика кількість фрілансерів не лише не входять до штату організації, але навіть і не укладають письмових договорів, оформлюючи трудову діяльність на усній домовленості [3].

У науковій літературі фрілансерів називають "самозайнятими", замінюючи вільну зайнятість "самозайнятстю", але фріланс все-таки слід відокремлювати від даної форми зайнятості. У міжнародній і вітчизняній практиці самозайнятими прийнято вважати тих, хто має власну справу [4]. Серед них, у свою чергу, виділяють роботодавців, що використовують найману працю на постійній основі, і тих, хто або застосовує її частково, або взагалі не застосовує (зайняті індивідуально, в господарствах родинного типу, на підприємствах колективної форми власності).

Ще одна категорія, з якою зазвичай об'єднують фріланс, – "портфельна зайнятість". Це явище аналізувалося дослідниками Д. Стребковим і А. Шевчуком [5]. Порівнюючи вільну зайнятість із портфелем робіт, вони звертають увагу на те, що поняття "фрілансер" і "портфельний працівник" не є тотожними, оскільки виділені на різних підставах. У першому випадку визначальним критерієм виступає самостійний статус зайнятості, в іншому – множинність місць і типів трудової діяльності.

Фрілансерство особливо поширене в таких галузях діяльності, як журналістика та інших формах діяльності, пов'язаних із написанням текстів, комп'ютерне програмування, веб-дизайн, переклад, різного роду консультативна діяльність. Значного поширення фрілансерство набуло з розвитком Інтернету: мережа й супутні інформаційні та банківські технології дозволили деяким категоріям працівників зменшити частоту появи в офісах, або повністю перейти на надомну чи віддалену роботу.

Нині в Інтернеті сформувався стійкий прошарок фрілансерів, які заробляють собі на життя віддаленою роботою. Діє безліч спеціалізованих сайтів і форумів для фрілансерів, покликаних допомогти фрілансерам знайти чергове замовлення. Найчастіше фрілансерами стають представники тих спеціальностей, які можуть виконати свою роботу, використовуючи комп'ютер та телефон. Професії-лідери серед фрілансерів – це перекладач, дизайнер, журналіст, фотограф, скульптор, програміст, маркетолог, соціолог, спеціаліст із розробки та просування сайтів, бухгалтер, фінансові аналітики, логісти і юристи [2].

Кількість фрілансерів в Україні щорічно зростає. Для даної соціальної групи важлива внутрішньогрупова соціальна ідентичність. Загалом вона поділяється на дві підгрупи [2] – фрілансерів першої та другої хвилі. Ключова відмінність у них – причини вибору фрілансу як форми самозайнятості. Дана причина виявляється в різноманітних професійних та соціальних аспектах. У першу чергу – у ставленні до трудового процесу. Фрілансери другого покоління відрізняються тим, що отримують оплату за факт виконаної роботи та організуються роботодавцем. У той час як фрілансери першого покоління самоорганізовані і прагнуть до підвищення якості виконуваних робіт.

Фактично фрілансери другого покоління спрямовані на короткострокову перспективу, отримання максимальних грошових коштів від кожної роботи за мінімальних витрат, у той час як фрілансери першого покоління спрямовані на довгострокову роботу за обраною спеціалізацією, тому виконують кожну роботу на високому рівні якості, створюючи собі тим самим ділову репутацію та збільшуючи професіоналізм.

Незважаючи на те, що відмінності між першою та другою хвилями фрілансерів очевидні, на практиці відрізнити їх дуже складно.

На даний момент, за статистичними даними, кількість фрілансерів на 2/3 складається з чоловіків та на 1/3 з жінок. Більш як 50 % фрілансерів молодші від 26 років, а більше 30 % – старше за 30 років. При цьому середній вік фрілансера становить 29 років. Також за оцінками експертів більше 80 % фрілансерів мають вищу освіту [6].

В Європі кількість фрілансерів перевищила 60 млн осіб і вже до 2014 року, за прогнозами експертів, дистанційну роботу оберуть вже 100 млн [6].

У США, наприклад, фрілансери в середньому заробляють більше, ніж спеціалісти в тій же сфері, що працюють в офісі повний робочий день. Отже, "вільними художниками" зазвичай стають професіонали високого класу. В Україні до дистанційного співробітництва поки що ставляться з обережністю, хоча для невеликих компаній з обмеженим бюджетом це найкращий вихід – можна зекономити і час, і гроші на "бюрократію".

Необхідно визначити основні позитивні та негативні моменти обрання фрілансу (таблиця).

Таблиця

Позитивні та негативні моменти фрілансу

Переваги	Недоліки
1	2
Фінансова незалежність	Непостійність
Творча реалізація	Відсутність стабільності
Управління своїм часом та своїми проектами	Клієнтська база: трапляється так, що немає напливу клієнтів

1	2
Професійна самоосвіта	Неотримання грошей: ризик того, що замовник не захоче оплатити свій проект
Поява однодумців	Невідповідність вказаних даних: у мережі Інтернет будуть вказані неправильне ім'я чи електронна адреса замовника
Вибір клієнтів для роботи	—
Відсутність керівника	—
Свобода переміщення	—

Отже, сучасна практика свідчить, що на сьогодні про фріланс говорити зарано: поки що він асоціюється не лише у самих працівників, але й у роботодавців із "підробітком на стороні".

Фріланс як соціальне явище ближчий до поняття "спосіб самореалізації", ніж до виду зайнятості. Також фріланс є не тільки формою трудової діяльності, а й стилем життя. Таким чином, термін "фріланс" може і повинен бути використаний не тільки для відображення форми зайнятості, але й як індикатор соціальної ідентичності групи, а також її характеристик. Крім того, у зв'язку з обранням фрілансерами першої хвилі даної форми зайнятості вимушено, у зв'язку з недостатністю доходів за інших форм працевлаштування, вони організовують себе самі з метою максимізації своїх доходів і підвищення рівня життя.

Наук. керівн. Пилипенко С. М.

Література: 1. Эрн Зелински. Успех без офисного рабства. Настольная книга фрилансера / Эрн Зелински, Т. Самсонова. – М. : Гаятри/Lifebook, 2009. – 312 с. 2. Добрянский Ф. Управление фрилансерами: Методы и практика организации удаленной работы / Ф. Добрянский. – К. : Скайдрук, 2010. – 442 с. 3. Сайт-форум, присвячений дистанційній роботі, телероботі, роботі вдома в Україні. – Режим доступу : <http://freelance.com.ua/>. 4. Мурадова А. Фриланс: Когда сам себе начальник / А. Мурадова. – М. : Альпина Паблшер/ЭКО, 2012. – 92 с. 5. Антропов С. Как навсегда уйти из офиса / С. Антропов. – М. : ЭКСМО, 2011. – 208 с. 6. Переваги фрілансу та як правильно заробляти у міжнародній компанії GlobalFreelance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalfreelance.ua/ru>.

УДК 331.101:338.242

Гусарова О. С.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В НАРОДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотация. Розкрито зміст та основні завдання організації праці в народному господарстві в умовах ринкового господарювання. Розглянуто основний зміст структурних елементів та запропоновано напрями вдосконалення організації праці як у народному господарстві, так і в умовах ринкових трансформацій.

Аннотация. Раскрыты содержание и основные задачи организации труда в народном хозяйстве в условиях рыночного хозяйствования. Рассмотрено основное содержание структурных элементов и предложены направления совершенствования организации труда как в народном хозяйстве, так и в условиях рыночных трансформаций.

Annotation. The content and main objectives of labour organization in the economy under terms of market economy have been revealed. The main content of the structural elements has been studied and the ways of improving labour organization in the economy and in terms of market transformation have been suggested.

Ключові слова: організація праці, завдання та елементи організації праці, фактори впливу на організацію праці, народне господарство, нормування праці, кооперація праці.

© Гусарова О. С., 2013



В умовах ринкової конкуренції від підвищення результативності діяльності працівників значною мірою залежить успіх економічних реформ, які відбуваються в народному господарстві. Підвищення рівня організації праці на дільницях, у підрозділах, на підприємстві в цілому є одним із факторів підвищення результативності діяльності працівників. Як показує багаторічна практика, недосконала організація праці неодмінно призводить до зниження кінцевих результатів діяльності. Основні проблеми організації праці полягають у правильності розстановки працівників на виробничих ділянках на основі раціонального розподілу й кооперації праці, спеціалізації і розширення зон обслуговування, узгодженості діяльності, найбільш повного використання трудових ресурсів, раціонального розподілу та перерозподілу робочої сили. З урахуванням усього сказаного вдосконалення організації праці є актуальною проблемою в сучасних умовах господарювання. Оскільки організація праці в народному господарстві є особливо складним і витратним процесом, вона має велике значення для підвищення ефективності виробництва, а тому потребує чіткого регламентування, системного забезпечення і постійного контролю.

Окремі теоретико-методологічні аспекти організації праці висвітлені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Богиня Д. П., Грішнова О. А., Колот А. М., Фільштейн Л. М., А. Маршал, Г. Форд, Ф. Гілберт, Ф. Тейлор [1 – 4].

До сьогодні залишаються відкритими питання визначення наукових напрямів покращення організації праці в умовах ринкових трансформацій, визначення шляхів підвищення її рівня.

Метою дослідження є розкриття змісту та значення сутності організації праці в умовах ринкових трансформацій, що відбуваються в українській економіці, і визначення основних напрямів удосконалення організації праці в народному господарстві.

На сьогодні є чимало трактувань визначення поняття "організація праці".

Наприклад, Грішнова О. А. вважає, що організація праці повинна розглядатися з двох сторін: по-перше, як стан системи, що складається з конкретних взаємопов'язаних елементів і відповідає цілям виробництва; по-друге, як систематична діяльність людей щодо впровадження нововведень в існуючу організацію праці для узгодження її з досягнутим рівнем розвитку науки, техніки і технології [1, с. 336].

Інший погляд на визначення організації праці можна знайти в дослідженнях Фільштейна Л. М. Він трактує це поняття так: організація праці – це складний технічний, технологічний, організаційний, соціальний процес. Від нього залежить стан організації виробництва, його кінцеві результати, ефективність і задоволення працівників своєю працею [2, с. 74].

Але найбільш ґрунтовним є визначення організації праці Данюка В. М. [5, с. 35]: організація праці – це процес економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях робочої сили, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва.

У сучасних умовах функціонування економіки поняття "організація праці" є складним процесом раціонального поєднання робочої сили з предметами та засобами праці, що забезпечує ефективне їх використання і досягнення якісних результатів за відповідних умов.

Необхідно розглянути основний зміст структурних елементів організації праці та напрями їх вдосконалення (таблиця) [3, с. 68].

Основними завданнями організації праці, що вирішуються в масштабах народного господарства, є:

- запобігання економічним і соціальним втратам;
- забезпечення якнайповнішого використання людських ресурсів суспільства;
- регулювання співвідношення чисельності зайнятих у галузях матеріального виробництва і невикористаних у сфері;
- перерозподіл працівників між галузями і раціональне розміщення ресурсів між регіонами країни.

Для того щоб реалізувати напрями вдосконалення організації праці в народному господарстві, слід створювати єдиний кадровий центр, до складу якого доцільно включити відділи кадрів, організації та оплати праці, соціальної роботи, розвитку персоналу. Узгоджена робота кожного з підрозділів центру дозволить забезпечити ефективність процесу організації праці в народному господарстві.

Таблиця

Напрями вдосконалення елементів організації праці

Елементи організації праці	Напрями вдосконалення організації праці
1	2
Визначення мети і результату праці	Найбільш раціональне розміщення виробничих приміщень з метою забезпечення зручного зв'язку між цехами та підсобними приміщеннями
Проектування та раціоналізація трудових процесів	Проектування раціональних трудових процесів і методів праці

1	2
Нормування праці	Удосконалення нормативної бази виробництва, застосування науково-обґрунтованих норм праці, використання системи мікроелементних нормативів
Організація й обслуговування робочих місць	Визначення необхідного оснащення робочого місця засобами і пред-метами праці відповідно до заданого технологічного процесу, розробка найбільш раціонального їхнього розміщення, створення ефективних систем обслуговування, що відповідають сучасному рівню розвитку техніки й організації виробництва
Поділ і кооперування праці	Оптимізація форм кооперації та поділу праці в соціальному, техніко-організаційному відношенні з урахуванням характеру і конструктивно-технологічних особливостей продукції, що випускається, рівня механізації й автоматизації, технологічної та трудової однорідності робіт
Підбір та організація навчання персоналу	Кваліфікований підбір, безперервний процес навчання і розвитку персоналу, оцінка персоналу, використання креативних методів та інноваційних технологій навчання
Організація матеріального і морального заохочення	Забезпечення гнучкої системи матеріального заохочення і доповнення її системою заходів щодо мотивації підвищення результатів діяльності
Створення сприятливих умов праці	Використання сучасних систем безпеки і охорони праці, зниження монотонності праці, узгодження із санітарними нормами факторів виробничого середовища, гуманізація умов праці на виробництві
Контроль за якістю роботи	Організація системи звітності структурних підрозділів і контролю за якістю праці кожного працівника та якістю роботи трудового колективу

Отже, проаналізувавши організацію праці в народному господарстві, можна зробити висновок, що основними напрямками вдосконалення організації праці є вдосконалення: розподілу та кооперації праці в колективі; організації та обслуговування робочих місць; вивчення і впровадження передових прийомів і методів праці; підбору, професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; нормування і стимулювання праці, поліпшення умов праці та ділової робочої атмосфери в колективі, раціоналізація режиму праці та відпочинку тощо; підвищення кваліфікації працівників підприємства в галузі організації управління і праці; постійний моніторинг стану управління та організації праці на підприємстві і в структурних підрозділах; інформування керівників; вивчення передового досвіду організації управління і праці; розробка комплексних планів і окремих заходів щодо підвищення рівня організації управління і праці.

Динамічний науково-технічний та соціально-економічний розвиток потребує постійного вдосконалення організації праці як одного з дієвих заходів підвищення результативності діяльності. Вдосконалення організації праці і впровадження нових технологій роблять можливим не тільки активне використання досягнень науково-технічного прогресу, але й створення підґрунтя для економічного розвитку господарства, швидкого та якісного задоволення потреб споживача, задоволення потреб людини у праці. Посткризова економічна ситуація, яка склалася нині в країні, призводить до констатації факту, що держава недостатньо стимулює процес якнайповнішого використання людських ресурсів у поєднанні із засобами виробництва для досягнення високих кінцевих соціально-економічних результатів. Це пояснюється, перш за все, нестачею фінансових ресурсів для підтримки і розвитку організації праці в народному господарстві. У зв'язку з цим окреслені напрями вдосконалення організації праці ще не мають повної практичної реалізації в народному господарстві. Означені шляхи вирішення проблемних питань організації праці є підґрунтям для подальших наукових досліджень удосконалення управлінського механізму діяльності народного господарства.

Наук. керієн. Пилипенко С. М.

Література: 1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2009. – 390 с. 2. Фільштейн Л. М. Економіка праці в машинобудівному комплексі : навч.-метод. вид. / Л. М. Фільштейн, Ю. В. Малаховський. – Кіровоград : ПП "Інвест-груп", 2004. – С. 272. 3. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 352 с. 4. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор. – 2-е изд. – М., 1925. 5. Данюк В. М. Організація праці менеджера / В. М. Данюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 267 с. 6. Решміділова С. Л. Організація праці на підприємстві / С. Л. Решміділова, Н. А. Мул, М. І. Зелена // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 4. – С. 66–69.



Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Рассмотрены значение и необходимость социальной защиты населения в рыночной экономике. Выявлены причины ее появления, основные меры для создания эффективной системы социальной защиты населения.

Анотація. Розглянуто значення та необхідність соціального захисту населення в ринковій економіці. Виявлено причини її появи, основні заходи для створення ефективної системи соціального захисту населення.

Annotation. The importance and the necessity for social protection of the population under the market economy have been discussed. Its reasons and main measures for the establishment of an effective system of social protection of the population have been revealed.

Ключевые слова: социальная защита населения, социальная помощь, социальное обеспечение, социальное страхование, социальные гарантии.

Украина переживает период как экономических, так и политических изменений, создавая социально ориентированную экономику. Целью этого этапа являются экономический рост и сбалансированность между общественной интеграцией и социальной мобильностью. А это возможно лишь при вмешательстве государства в социальную сферу с целью оптимизации использования финансовых ресурсов в интересах повышения уровня благосостояния общества.

В период перестройки социально-экономических отношений больше всего страдают от этих процессов малообеспеченные слои населения. Поэтому при трансформации экономики особую актуальность приобретает общественная проблема социальной защиты как населения в целом, так и наиболее уязвимых его слоев.

Цель данной работы состоит в рассмотрении социальной защиты в рыночной экономике.

Социальная защита населения как категория национальной экономики социально ориентированного рыночного типа предполагает единство и взаимосвязь экономического, социального, правового (законодательного), политического, а также организационного аспектов.

Социальная защита населения – это обязанность не только государства. Это функция предприятий, учреждений и организаций, общественных объединений граждан, например, профсоюзов, обществ потребителей, вкладчиков, ветеранов войны и труда и т. д. Это и функция органов, действующих от лица государства [1].

Система социальной защиты включает в себя социальные гарантии, социальную помощь, социальное обеспечение и социальное страхование.

Социальные гарантии – это социально-экономические нормативы, гарантирующие населению признанный обществом уровень потребления, то есть обеспечивающие минимальный стандарт уровня жизни в соответствии с возможностями экономики. К видам социальных гарантий относятся: пенсии, помощь, стипендии, денежные выплаты, их индексация, материальная помощь, льготы по налогам, платежам и услугам. Приведенные формы социальных гарантий способствуют тому, что становится возможным поддержание жизненного уровня, а также развитие способностей человека независимо от его материального положения, уровня заработной платы и влияния экономических и других внешних факторов.

Социальное обеспечение – форма выражения социальной политики государства, направленная на материальное обеспечение определенной категории граждан из средств государственного бюджета и специальных внебюджетных фондов в случае наступления событий, признаваемых государством социально значимыми (на данном этапе его развития) с целью выравнивания социального положения граждан по сравнению с остальными членами общества.

В Украине существуют следующие формы социального обеспечения:

- обязательное государственное пенсионное страхование;
- обязательное государственное социальное страхование работников предприятий, учреждений и организаций независимо от форм собственности;
- обеспечение за счет средств социальных фондов предприятий, творческих объединений, благотворительных организаций и частных добровольных взносов граждан;
- содержание нетрудоспособных граждан в государственных, коммунальных и других учреждениях социального назначения;

адресная социальная помощь малообеспеченным семьям, нетрудоспособным гражданам за счет средств государственного и местных бюджетов;
негосударственное пенсионное обеспечение граждан по договорам работников с работодателями, негосударственными пенсионными фондами и частными пенсионными системами.

Социальное страхование – это система социальной защиты, задача которой обеспечивать реализацию конституционного права экономически активных граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы. Определяют следующие виды страхования:

личное страхование, объектом которого являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью либо с дополнительной пенсией;

имущественное страхование, объектом которого являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом;

страхование ответственности, объектом которого являются имущественные интересы, связанные с необходимостью произвести страхователем возмещение причиненного им ущерба третьим лицам.

Ключевое место в системе социальной защиты занимает социальная помощь.

Социальная помощь – это система мер по оказанию помощи нуждающимся людям, содействию им в преодолении жизненных трудностей (таблица).

Таблица

Основные виды социальной помощи в Украине

Виды	Характеристика
Пособие по беременности и родам	Предоставляется в размере 100 процентов среднемесячного дохода (стипендии, денежного обеспечения, помощи по безработице и т. п.) женщины, но не менее 25 процентов от размера установленного законом прожиточного минимума для трудоспособного лица из расчета на месяц
Помощь при рождении ребенка	При рождении первого ребенка выплачивается пособие в размере 25 590 грн, второго – 51 181 грн, третьего и каждого следующего – 102 360 грн
Помощь при усыновлении ребенка	Предоставляется в размере, установленном для выплаты помощи при рождении первого ребенка – 25 590 грн
Социальная помощь инвалидам, в том числе: инвалидам с детства I группы	В размере 100 процентов прожиточного минимума для лиц, утративших трудоспособность
надбавка на уход за такими инвалидами	В размере 50 процентов прожиточного минимума для лиц, утративших трудоспособность
инвалидам с детства II и III групп	В размере 80 и 60 процентов прожиточного минимума для лиц, утративших трудоспособность
детям-инвалидам в возрасте до 18 лет	В размере 70 процентов прожиточного минимума для лиц, утративших трудоспособность
надбавка на уход за ребенком-инвалидом в возрасте до 6 и от 6 до 18 лет	В размере 50 процентов прожиточного минимума для детей соответствующего возраста
Льготы и субсидии для возмещения расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг, приобретение сжиженного газа, твердого и жидкого печного бытового топлива	Назначаются при наличии разницы между размером платы за жилищно-коммунальные услуги, сжиженный газ, твердое и жидкое печное бытовое топливо в пределах норм потребления

С целью обеспечения социальной защиты населения в Украине также созданы:

Пенсионный фонд;

Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности;

Фонд общеобязательного социального страхования на случай безработицы;

Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве.

Источниками финансирования этих фондов являются страховые взносы работодателей, суммы штрафных санкций, средства государственного бюджета, доходы от размещения временно свободных средств, благотворительные взносы.

Среди основных проблем в сфере социальной защиты населения Украины, которые требуют немедленного решения, можно выделить следующие. Во-первых, несмотря на увеличение ежегодно доходной части бюджетов всех социальных фондов, а также рост финансирования программ социальной защиты за счет средств бюджетов, средств для финансирования мер социальной защиты крайне не хватает.

Среди факторов, которые негативно влияют на формирование фондов социальной защиты, сегодня можно выделить следующие:



постоянное сокращение численности активно работающего населения и рост численности населения, нуждающегося в социальной защите;

низкий уровень прибыльности предприятий, высокий уровень предпринимательских рисков, инфляционные процессы, коррупция, недостаточность информации и знаний для принятия действенных управленческих решений и т. п.;

постоянный рост цен на потребительские товары и услуги, что приводит к снижению доходов населения и др.

Учитывая сказанное, современное состояние социальной защиты населения в Украине можно охарактеризовать такими чертами, как:

чрезвычайно стремительный рост стоимости услуг, оказываемых учреждениями здравоохранения, образования, культуры, которая не соответствует их качеству;

большое количество нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность системы социальной защиты и в некоторых случаях противоречащих друг другу, что свидетельствует о несовершенстве отечественного законодательства.

Следует напомнить, что Конституция Украины провозгласила права и свободы человека, которые могут быть реализованы только при условии полного социального обеспечения. В условиях экономического падения, которые привели к ухудшению не только материальной жизни граждан страны, но и к их духовного и морального истощению, государство должно выработать такую политику, которая позволила бы применять такие формы и методы социальной защиты, которые бы защищали население, особенно малообеспеченные слои, и создавали условия не только для его существования, но и для развития [2].

С целью создания эффективной системы социальной защиты необходимо принять следующие меры:

создать дополнительные рабочие места для трудоспособного населения, что позволит обеспечить увеличение доходов как в фонды государственного бюджета, так и в фонды социального обеспечения;

обеспечить стабильное, бесперебойное финансирование программ социальной защиты населения в соответствии с утвержденными показателями бюджетов всех уровней бюджетов и фондов государственного социального обеспечения.

Таким образом, социальная защита населения – очень актуальный вопрос в аспекте рыночной экономики. Особенно повышается актуальность данного вопроса в период мирового экономического кризиса. Во многих странах мира этот сектор экономики пришел в упадок, поэтому сейчас можно наблюдать недовольство многих слоев населения, которое проявляется через митинги, протесты, значительно ослабляет потенциал развития страны. Поэтому вопросы социальной защиты населения обязательно необходимо рассматривать правительством для стабилизации социально-экономического положения государства.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Ермоловская О. Ю. Социальная защита как фактор стабилизации жизненного уровня населения в условиях трансформации экономики / О. Ю. Ермоловская // Социальная защита населения. – 2008. – № 7. – С. 14–18. 2. Конституция Украины. – Х. : Прапор, 2003. – 48 с. 3. Борецкая Н. П. Социальная защита населения в условиях рыночной трансформации экономики / Н. П. Борецкая // Украина: аспекты труда. – 2009. – № 4. – С. 23. 4. Гончарова С. Ю. Социальная политика : учебн. пособ. / С. Ю. Гончарова, И. П. Отенко. – Х. : Изд. ХДЭУ, 2005. – 200 с.

Курило А. В.

УДК 331.52(477)

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

Аннотация. Определен и рассмотрен механизм функционирования рынка труда в Украине, включая период кризиса. Проанализирована динамика занятого, незанятого, безработного населения. Предложены меры по улучшению ситуации на рынке труда.

© Курило А. В., 2013

Анотація. Визначено та розглянуто механізм функціонування ринку праці в Україні, включаючи період кризи. Проаналізовано динаміку зайнятого, незайнятого, безробітного населення. Запропоновано заходи щодо поліпшення ситуації на ринку праці.

Annotation. The mechanism of functioning the labour market in Ukraine including the crisis period is identified and discussed. The dynamics of the employed, unemployed and jobless people has been analysed. The measures to improve the situation at the labour market have been offered.

Ключевые слова: рынок труда, международная организация труда, безработица, занятость, финансовый кризис, социальная политика.

Рынок труда является одним из наиболее сложных рынков, которые существуют и функционируют. В отличие от других рынков специфика этого рынка состоит в том, что здесь объектом контрактов выступает сам человек, его способность к труду.

Актуальность исследования заключается в том, что рынок труда Украины характеризуется значительным напряжением вследствие снижения спроса на рабочую силу, падения уровня реальной заработной платы, роста численности высвобожденных работников, увеличения скрытой безработицы.

Важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования. Последний иногда выдают за сам рынок труда, что далеко не точно, ибо он не охватывает всего круга отношений, присущих рынку труда.

Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму, на основе информации, получаемой в виде изменений цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру. Она включает следующие элементы: спрос на труд, предложение труда, цену труда, конкуренцию.

На рынке труда под спросом понимают потребность работодателей в работниках для производства товаров и услуг в соответствии со спросом в экономике. Под предложением рабочей силы понимают занятых наемных работников, а также ту часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе на основе рыночных принципов с учетом располагаемого дохода и времени.

Исследование рынка труда является достаточно распространенной и актуальной тематикой в наше время. В различных аспектах ее рассматривали такие ученые, как В. Акилина, Головина С. В., Волкова О. В., Ярошенко В. И. и многие другие [1 – 4].

В годы независимости в Украине наблюдались различные тенденции на рынке труда, показатели которого характеризовались значительной нестабильностью. На современное состояние экономики страны, в том числе и на рынок труда, значительно повлиял мировой финансовый кризис. В Украине он начался в 2008 году.

Структурные изменения в экономике Украины начиная с 2000 года, повышение общей инвестиционной активности на украинском рынке обусловили определенный рост спроса на рынке труда, однако реализации успешных проектов и программ по росту занятости населения за этот период не произошло. Численность занятого населения в возрасте 15 – 70 лет за период 2000 – 2008 годов выросла всего на 540,2 тыс. человек, и в 2012 году она составила 22 млн 11,5 тыс. человек. Об этом сообщает Государственная служба статистики. По отношению к 2011 году это число уменьшилось на 0,2 % (в 2011 году – 22 млн 56,9 тыс. человек). Уровень безработицы населения трудоспособного возраста по методике Международной организации труда (МОТ) в среднем за 2012 год составил 8,1 %.

По данным Государственного комитета статистики, в Украине количество зарегистрированных безработных в 2009 году составило 531,6 тыс. человек, что по сравнению с 2007 годом меньше на 110,7 тыс. человек, и на 313,3 тыс. человек меньше, чем в 2008 году. В 2010 году количество зарегистрированных безработных составило 564,0 тыс. человек. Общее количество зарегистрированных безработных в 2012 году составило 506,8 тыс. человек, из которых 386,3 тыс. человек получали пособие по безработице. При этом средний размер пособия в декабре составил 1 028 грн, что на 57 грн больше ноябрьского показателя. Следует отметить, что до 2010 года наблюдался рост числа безработных, что негативно для экономики Украины, а вот с 2011 года наметились незначительные изменения в лучшую сторону. Для периода 2007 – 2010 годов характерно преобладание безработицы среди женщин. Однако в 2009 году разница между зарегистрированными безработными женщинами и мужчинами сократилась до 42,2 тыс. человек относительно 129,3 тыс. человек в 2007 году. В 2010 году безработных женщин было зарегистрировано 303,8 тыс. человек, а мужчин – на 43 тыс. меньше, то есть 260,8 тыс. человек. В 2012 году численность безработных женщин составила 273,7 тыс. человек, а мужчин – на 40,6 тыс. человек меньше. Это говорит о том, что тенденция к безработице среди мужчин и женщин сильно не изменилась [5].

Анализируя структуру промышленной занятости по регионам Украины в период с 2000 по 2011 год, необходимо отметить, что самая высокая занятость наблюдается в Донецке, Днепропетровске, Луганской, Харьковской областях. Самая низкая – в Волынской, Тернопольской и в Черновицкой областях [6]. На данный объем занятости влияет доля числа крупных и средних промышленных предприятий, а также объем импорта и экспорта.



Динамика количества незанятого населения, которое находилось на учете в государственной службе занятости, по профессиональным группам в 2010 – 2012 годах приведена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика количества незанятого населения
по профессиональным группам в 2010 – 2012 годах**
(на конец отчетного периода, тыс. человек)

Год	Всего	по профессиональным группам								
		законодате- ли, вы- сшие го- сударст- венные слу- жащие, руководи- тели, ме- неджеры (управ- ляющие)	профес- сионалы	специа- листы	техниче- ские слу- жащие	работники торговли и услуг	квалифици- рованные работники сельского и лесного хо- зяйств, ры- боразве- дения и рыболовства	квалифи- циро- ванные работчие с инструмен- том	работчие по обслужи- ванию, экс- плуатации и контролю за работой тех- ноло- гического оборудова- ния, сборки оборудова- ния и машин	простей- шие профес- сии *
2010	564	51,4	48,1	53,0	31,8	76,6	22,8	69,9	107,2	103,2
2011	501,4	49,8	45,7	47,4	27,5	71,3	20,5	57,0	93,9	88,3
2012	526,2	53,2	45,8	50,6	28,8	76,4	20,3	60,5	101,3	89,3

* Включая лиц без профессии.

Анализируя данные табл. 1, можно сделать вывод, что среди незанятого населения различных профессиональных групп в Украине в течение анализируемого периода преобладали рабочие по сборке оборудования и машин (в 2010 году – 107,2 тыс. человек, в 2011 году – 93,9 тыс. человек, в 2012 году – 101,3 тыс. человек), по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования. В течение 2010 – 2012 годов низкими были показатели среди квалифицированных работников сельского и лесного хозяйств, рыборазведения и рыболовства (соответственно 22,8 тыс. человек, 20,5 тыс. человек и 20,3 тыс. человек) [5].

Одной из важнейших проблем рынка труда является скорость движения рабочей силы. В Украине эти показатели являются относительно высокими, поскольку для нашей страны характерны проблемы функционирования политической, экономической и других сфер жизнедеятельности, нестабильность которых усилилась влиянием финансового кризиса.

В течение 2008 – 2012 годов наблюдалось значительное падение коэффициента оборота рабочей силы по приему работников (с 29,7 до 22,5 %). Соответствующий коэффициент по освобождению в 2008 году был самым большим (32,8 %), а в 2009 году уменьшился на 10,3 %, в 2011 году – на 4,1 %.

Анализируя механизм функционирования рынка труда и количество официально зарегистрированных безработных, нужно отметить, что в январе 2013 года оно выросло по сравнению с декабрем 2012 года на 57,7 тыс. человек (11,4 %) – до 564,5 тыс. человек. Динамика количества зарегистрированных безработных в зависимости от пола и места проживания в 2009 – 2012 годах приведена в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика количества зарегистрированных безработных
в зависимости от пола и места проживания в 2009 – 2012 годах**

Год	Всего (тыс. чел.)	По полу		По месту проживания	
		Женщины (тыс. чел.)	Мужчины (тыс. чел.)	Городское насе- ление (тыс. чел.)	Сельское насе- ление (тыс. чел.)
2009	531,6	286,9	244,7	319,8	211,8
2010	544,9	296,0	248,9	308,8	236,1
2011	482,8	267,3	215,5	271,8	211,0
2012	506,8	273,7	233,1	289,1	217,7

Таким образом, анализируя данные показатели, можно увидеть, что ситуация на рынке труда улучшалась до 2011 года, в 2012 году увеличилась (на 24 тыс. человек), но, по прогнозам Министерства труда и социальной политики Украины, это было предусмотрено. Способствовать этому могли: проведение в Украине Евро-2012 и усиление ответственности органов исполнительной власти и социальных партнеров за реализацию политики занятости.

Также следует отметить, что, согласно официальным данным, для всех показателей рынка труда в Украине в течение анализируемого периода характерна нестабильность: в 2008 году они ухудшились по сравнению с предыдущим, однако в 2009 году почти все показатели вернулись к уровню 2007 года, а некоторые даже улучшились. Поэтому в будущем возможны позитивные тенденции на рынке труда.

Анализ ситуации на рынке труда Украины и миграционных потоков ее рабочей силы позволяет выделить такую реформу, как повышение значения активной политики на рынке труда. Для повышения адаптации населения к требованиям рынка труда надо проводить активное информирование населения об имеющихся предложениях, согласовать подготовку и переподготовку с реальным спросом на региональных рынках труда, поддерживать систему профессионального технического образования, проводить систематический анализ потребностей в рабочей силе предприятий различных отраслей для формирования соответствующего государственного заказа на образование.

Анализ рынка труда Украины в период с 2007 по 2012 год, включая период кризиса, показал, что сформировалась достаточно сложная финансовая и экономическая ситуация, для выхода из которой можно предложить осуществить следующие меры: развитие образования и приведение его в соответствие с мировыми требованиями; регулирование совокупных доходов населения, оплаты услуг труда, социальных выплат; стимулирование возвращения трудовых эмигрантов на родину; обеспечения формирования единой национальной цены труда; снижение уровня безработицы, для чего следует проводить активную работу с работодателями и лицами, которые обращаются с целью их трудоустройства. Основная задача государственной политики на рынке труда – это создание правовых, экономических и институциональных условий для повышения эффективности занятости населения.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Акилина В. Аналитический обзор рынка труда в Украине / В. Акилина // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2008. – № 10. – С. 152–159. 2. Головина С. В. Регулирование украинского рынка рабочей силы в соответствии с цикличностью экономики / С. В. Головина // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 11. – С. 175–180. 3. Волкова О. В. Организационно-экономический механизм регулирования рынка труда Украины: сущность, структура и направления совершенствования / О. В. Волкова // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2008. – № 11. – С. 144–150. 4. Рядно А. Анализ региональной занятости в промышленности Украины / А. Рядно, Я. В. Хрущ // Проблемы и перспективы развития национальной экономики в условиях евроинтеграции и мирового финансово-экономического кризиса: материалы Юбилейной международной научно-практической конф., 22–23 окт. 2009 г., Черновцы. – Черновцы, 2009. – С. 47–50. 5. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua. 6. Ярошенко В. И. Проблемы профессионального рынка труда / В. И. Ярошенко // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2007. – № 10. – С. 151–157. 7. Джегур Г. В. Государственный механизм регулирования занятости населения и принципы его формирования / Г. В. Джегур // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2008. – № 9. – С. 167–173. 8. Занятость: испытание кризисом // Правительственный курьер. – 2010. – № 14. – С. 6.

УДК 316.15:316.323

Прокопенко Д. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СУЩЕСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Рассмотрен процесс международной миграции населения в Украине. Проанализированы причины миграции населения и раскрыта сущность интеллектуальной миграции в Украине.

Анотація. Розглянуто процес міжнародної міграції населення в Україні. Проаналізовано причини міграції населення й розкрито сутність інтелектуальної міграції в Україні.

© Прокопенко Д. А., 2013



Annotation. The process of international migration in Ukraine has been examined. The causes of migration have been analysed and the essence of intellectual migration in Ukraine has been revealed.

Ключевые слова: миграция, причины миграции, эмигрант, иммигрант, рынок труда, рабочая сила, нелегальная миграция, интеллектуальная миграция, глобализация.

В современных условиях глобализации экономики тема миграции становится все более актуальной. Потоки мигрантов становятся обширнее и многообразнее – а значит, объект исследования обретает актуальность. Стремление к рациональному распределению человеческих ресурсов стало причиной возникновения новых отраслей образования, появления новых специальностей, создания возможностей для социального и духовного развития. Таким образом, миграция, объединяя сказанное и укореняясь в сознании людей, стала неотъемлемой частью современной жизни.

Целью данной работы является анализ причин международной миграции, исследование миграционных потоков на территории Украины и изучение миграции высококвалифицированных специалистов.

Исследованию причин международной миграции посвящены труды таких ученых, как: О. Хомра, О. Малиновская, С. Пирожков, М. Шульга, Н. Пархоменко, Ю. Рымаренко, А. Сова и многих других. Однако данная проблема требует дальнейших исследований.

Проблема миграции приобретает все большее значение в мире, Украина не является исключением. Украина – многонациональное государство, где наряду с украинским населением проживает более 110 других национальностей, а именно: русские, евреи, белорусы, молдаване, болгары, поляки, венгры, румыны, греки, гагаузы, крымские татары, немцы и т. д. [4].

С целью глубокого анализа ситуации, которая сложилась на сегодняшний день на территории Украины, необходимо дать определение понятию "миграция" и сформулировать перечень существующих причин международной миграции. Сегодня под миграцией рабочей силы принято понимать процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Помимо экономических мотивов процесс международной миграции обуславливается также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

По данным ООН, на начало нового тысячелетия примерно 140 млн человек, или 2 % населения Земли, проживали за границами стран своего рождения [2].

Миграционные процессы имеют определенные причины, среди которых можно выделить экономические и неэкономические [3]. К экономическим причинам миграции рабочей силы в мировой экономике относятся:

- различия в уровнях экономического развития стран и, как следствие этого, различия в уровнях заработной платы, жизни, социального обеспечения;
- различия в уровнях обеспеченности различных стран трудовыми ресурсами;
- несоответствие количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов материально-технической базе национального производства;
- состояние национального рынка труда.

К причинам неэкономического порядка относятся политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и другие условия, ведущие к миграции, носящей зачастую стихийный, внезапный и даже массовый характер.

Одним из мотивов участия в международной трудовой миграции могут быть поиски любой работы, чтобы только выжить. Такая причина наиболее характерна для миграции малоквалифицированной рабочей силы из стран с низким уровнем экономического развития и высоким уровнем безработицы. В основном наблюдается данный вид миграции из азиатских и африканских стран в страны Западной Европы, из латиноамериканских стран – в США и Канаду, из Южной и Восточной Европы – в более развитые страны Западной Европы [4].

В промышленно развитых странах важным мотивом миграции становятся: поиск конкретной работы в целях самовыражения, "социальный комфорт" в стране иммиграции, социально-культурные и психологические условия жизни и т. п. Экономические причины миграции здесь также присутствуют, но имеют иной смысл. Например, высокий уровень подоходного налога в Швеции вызывает волну эмиграции квалифицированной рабочей силы и работников умственного труда в другие развитые страны.

За последние 20 лет Украина перешла от относительно неподвижного общества с ограниченной свободой передвижения по стране происхождения к стране-транзиту, в результате чего появляется все больше и больше мигрантов. Граждане Украины, как правило, выезжают на законных основаниях – по личному приглашению, по туристической, учебной или трудовой визе, после окончания действия которой остаются в чужой стране, попадая в категории нелегальных эмигрантов. Также в Украине присутствует явление нелегальных иммигрантов.

Международные эксперты считают, что трудовая миграция, как легальная, так и нелегальная, выгодна Украине. Статистика Национального банка свидетельствует о том, что ежегодно мигранты присылают в страну 27 миллиардов евро, что составляет от 7 до 8,5 % украинского ВВП. Мигранты, работающие за рубежом, перенимают культуру труда более развитого общества и могут использовать ее в Украине. Их дети изучают языки для получения дальнейшего образования за границей [4].

За последние несколько лет в миграционных процессах появились положительные тенденции. Госкомстат утверждает, что за 2010 год поток выезжающих сократился на 10,9 %. Популярность нашей страны среди иностранных граждан, напротив, выросла. В Украине побывали 2 544 978 чел.

иностранцев, что на 10 % больше, чем в 2009 году. В основном в Украину едут из стран-соседей. Так, за год украинскую границу пересекли 7,6 млн россиян, 5,2 млн поляков, 4,4 млн молдаван, 3,4 млн белорусов. Около 1 млн человек прибыли в Украину по служебной необходимости, еще 1,6 млн – с туристической целью. 65 тыс. человек из общего потока мигрантов приехали учиться, 12 тыс. – трудоустроиться, 27,8 тыс. – на постоянное место жительства [5].

Важную роль в процессе миграции на территории Украины играет такое явление, как "утечка мозгов", то есть эмиграция высококвалифицированных специалистов. Причинами данного процесса является низкий уровень престижа науки в обществе, низкая моральная оценка квалифицированного труда, атмосфера уязвимости, незащищенности, в которой оказалась наука и занятия в этой сфере, а также сокращение материально-технического обеспечения исследовательского процесса, не обеспечение украинских ученых современным научным оборудованием, литературой. Кроме всех перечисленных причин, в Украине наблюдается значительное сокращение внутренних расходов на исследования и разработки, что также обусловлено кризисом науки и незащищенностью прав собственности на продукт интеллектуального труда.

Так, одним из факторов интеллектуальной миграции из Украины является отсутствие внутреннего потребителя, то есть масштабного внутреннего рынка высоких технологий. Основные причины такой ситуации – это ориентированная на экспорт сырьевых ресурсов структура украинской экономики, активное проникновение на национальный рынок импортной высокотехнологичной продукции, неготовность нового частного сектора экономики инвестировать в дорогие и долгосрочные научные проекты. Разумеется, кроме недостаточно развитого внутреннего рынка высоких технологий, существует огромный мировой рынок научно-технологической продукции. Однако на пути выхода украинских ученых на этот высоко конкурентный рынок возникают проблемы. Это, в первую очередь, проблемы создания системы государственной поддержки продвижению украинской научной продукции на мировой рынок.

Украина стала одним из основных трудовых доноров для стран Западной Европы, тогда как рынок труда самого государства требует специалистов практически во всех отраслях экономики. Ежегодно из Украины эмигрируют десятки тысяч людей, что приводит к негативным последствиям в экономике нашей страны:

- потере страной наиболее конкурентоспособной части собственных трудовых ресурсов;
- замедлению темпов развития научно-технического прогресса в связи с многочисленной интеллектуальной эмиграцией украинских ученых за границу;
- возникновению политических и экономических претензий к нашей стране в связи с увеличением нелегальной трудовой эмиграции украинцев;
- использованию наших граждан за рубежом на низкоквалифицированных, тяжелых работах с вредными условиями труда, появлению случаев их дискриминации и эксплуатации со стороны местных работодателей и т. п.

Однако миграционные процессы могут и положительно влиять на различные сферы хозяйствования через:

- повышение уровня квалификации, освоение новых технологий, профессий, систем организации производства трудовых мигрантов;
- поступления в Украину дополнительной иностранной валюты за счет денежных переводов трудовых эмигрантов и инвестирования средств в экономику через создание совместных предприятий с иностранными учредителями;
- значительное снижение безработицы на украинском рынке труда;
- содействие интеграции Украины в международный рынок труда посредством межгосударственного обмена рабочей силой и т. д [6].

Таким образом, современные миграционные процессы в Украине являются противоречивым явлением, которое имеет положительные и негативные последствия. К преимуществам относится улучшение доходов населения. Недостатки охватывают комплекс социальных и экономических проблем. Основными из них являются: потери трудового и человеческого потенциала, которые детерминированы структурой миграционных потоков, распространенностью нелегальной миграции в Украине и за ее пределами, неопределенностью приоритетов и позиций в сфере регулирования миграционных процессов, деградацией и декультуризацией украинского общества. Поэтому миграция в Украине – достаточно сложная и неоднозначная проблема. С каждым годом миграция становится все весомее и начинает набирать неслыханных оборотов, поэтому она требует серьезного регулирования со стороны государства с целью устранения негативных последствий.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Лавринович О. В. Всеукраїнський референдум 1 грудня 1991 року: досвід визначальних рішень вітчизняного державотворення [Електронний ресурс] / О. В. Лавринович. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/0/33411>. 2. Липов В. В. Міжнародна економіка : навч. посібн. / В. В. Липов. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 408 с. 3. Рыбаковский Л. Л. Практическая демография-2011 [Электронный ресурс] / Л. Л. Рыбаковский. – Режим доступа : <http://rybakovsky.ru>. 4. International Organization for Migration. – Access mode : <http://iom.org.ua>. 5. Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Лиман Д. Ю. Вплив міграційних процесів на економіку України [Електронний ресурс] / Д. Ю. Лиман. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics-65385.doc.htm.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ

РОЛЬ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В СФЕРЕ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА, НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И РАБОЧИХ МЕСТАХ

Аннотация. Уточнены содержание и задачи организации труда на предприятии. Определено основное содержание элементов организации труда и предложены направления ее совершенствования.

Анотація. Уточнено зміст та завдання організації праці на підприємстві. Визначено основний зміст елементів організації праці та запропоновано напрями її вдосконалення.

Annotation. The content and tasks of the labour organisation have been specified. The main content of the labour organization elements has been determined and the directions of its improvement have been proposed.

Ключевые слова: организация труда на предприятии, основное содержание элементов организации труда.

Реформирование отечественной экономики требует изменения всего хозяйственного механизма, создания новых социально-экономических отношений, эффективной системы управления производством и организации труда. Успех экономических реформ во многом зависит от повышения результативности деятельности работников.

Одной из мер повышения результативности деятельности работников является повышение уровня организации труда на предприятии. Практика показывает, что несовершенная организация труда неизбежно приводит к снижению конечных результатов деятельности предприятия. Поэтому совершенствование организации труда на отечественных предприятиях является актуальной проблемой в современных условиях хозяйствования. Поскольку организация труда на предприятии является крайне сложным и затратным процессом, она имеет большое значение для эффективности производства, а следовательно, требует системного обеспечения, четкого регламентирования и постоянного контроля со стороны высшего руководства.

Вопросы, связанные с развитием организации труда, нашли отражение в работах зарубежных ученых: А. Маршала, Г. Форда, Ф. Гилберта, Ф. Тейлора и др.

В современных научных публикациях по проблемам организации труда на предприятиях значительное внимание уделяется развитию организации труда в Украине как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Среди отечественных авторов, исследующих вопросы совершенствования организации труда, следует отметить Данюка В. М., Гришнову О. А., Колот А. М., Костишину Т. А., Сандуленко М. Ю., Перепельчук Т. В. В их работах основное внимание сосредоточено на теоретических исследованиях организации труда. Так, проблемам организации и нормирования управленческого труда посвящены работы Данюк В. М., Колесник В. В., Сердюк Н. Н. [1; 2]. Исследуя как одно из направлений организации труда проблему оценки и оплаты труда, Костишина Т. А. обосновывает пути совершенствования методов оценки труда и его оплаты в контексте интеграции Украины в ЕС [3]. Петрова И. Л. рассматривает возможные реакции работающих на организационные изменения, вызванные экономическими преобразованиями [4]. В статье Сандуленко М. Ю., Перепельчук Т. В. осуществлен анализ действующих систем микроэлементных нормативов с целью возможности их использования для совершенствования нормативной базы Украины [5].

Однако до настоящего времени остаются открытыми вопросы определения путей повышения уровня организации труда, определения научных направлений улучшения организации труда в условиях рыночных трансформаций.

Целью статьи является уточнение содержания и значения организации труда в условиях рыночного хозяйствования, определение основных направлений улучшения организации труда на производственном предприятии.

На сегодня существует множество определений организации труда. Среди наиболее широких можно выделить определения, приведенные в работе [6, с. 155]:

1. Организация труда – это способ объединения непосредственных производителей со средствами производства с целью создания благоприятных условий для получения высоких социально-экономических результатов.

2. Организация труда на уровне предприятия – это приведение трудовой деятельности людей в систему, обеспечивающую достижение максимально возможного полезного эффекта с учетом конкретных условий этой деятельности и уровня ответственности.

Организация труда на предприятиях осуществляется в конкретных формах, разнообразие которых зависит от таких основных факторов:

- системы организации производства;
- научно-технического прогресса;
- условий внутренней и внешней среды;
- психофизиологических факторов.

Организация труда изменяется и совершенствуется в зависимости от изменения этих факторов. Развитие научно-технического прогресса приводит к совершенствованию средств производства и, соответственно, методов управления персоналом. Поэтому организация труда должна постоянно совершенствоваться, используя приобретенный опыт и современные технологии.

Важным фактором является система организации производства, которая включает в себя оптимизацию и координацию всех материальных и трудовых ресурсов в пространстве и времени. То есть система организации производства выступает средством организации труда на предприятии. Такие психофизиологические факторы, как сохранение в процессе труда здоровья человека, повышение культуры и эстетики труда, положительно влияют на улучшение организации труда на предприятии. Весомыми факторами влияния на организацию труда являются условия внешней и внутренней среды. К внутренним условиям относят освещенность, производственный шум, вибрацию, загрязнение воздуха и другие факторы, нормирование которых приводит к улучшению организации труда на предприятии. К внешним условиям среды принадлежит нестабильность экономики, изменения в законодательной базе, от которых зависят теоретические основы организации труда. В масштабах народного хозяйства и на конкретном рабочем месте решаются следующие задачи организации труда, которые представлены на рисунке.

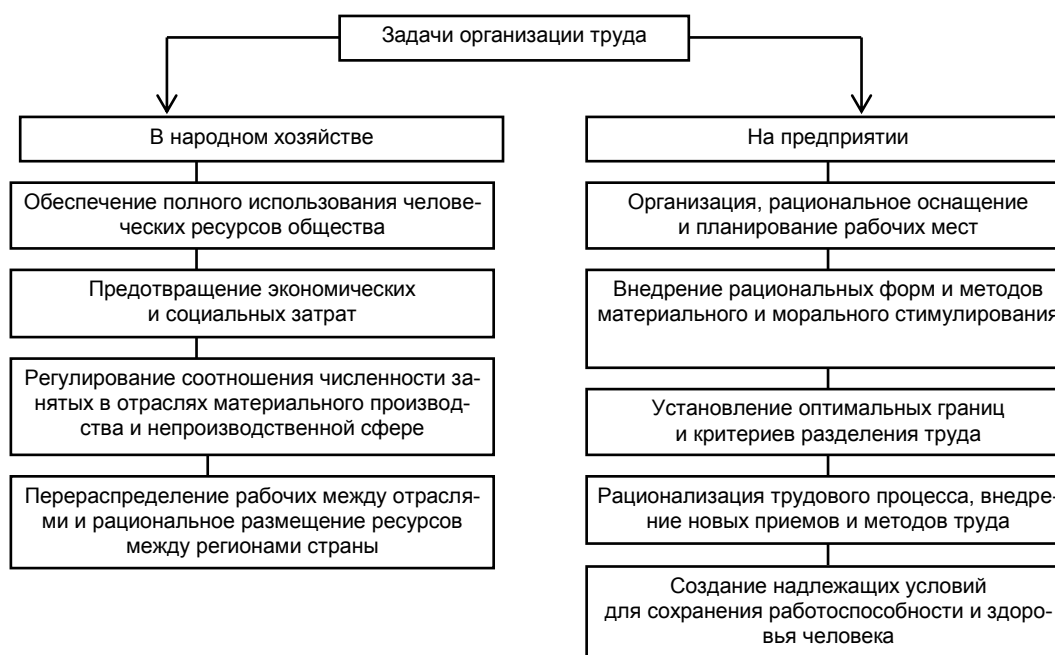


Рис. Задачи организации труда

Для решения задач организации труда в масштабах народного хозяйства применяются прямые и косвенные регуляторы, учитывающие уровень развития рыночных отношений. В пределах предприятия главное значение для организации труда имеют вопросы правильной расстановки работников в производстве на основе рационального разделения труда и совмещения профессий, специализации и расширения зон обслуживания [1, с. 157–158].

В зависимости от особенностей решаемых задач выделяют следующие элементы организации труда и направления их совершенствования на производственном предприятии:

- совершенствование разделения и кооперации труда: рационализация технологического, функционального и квалификационного разделения труда;
- совершенствование организации и обслуживания рабочих мест: рациональная планировка рабочих мест и их цепочки по участку, цеху; организационно-техническая оснащенность рабочих мест; обеспечение эффективного использования совокупного рабочего времени основных и вспомогательных рабочих;



улучшение условий труда: обеспечение требований охраны труда; обеспечение нормальных психофизиологических условий труда; упорядочение бытового обслуживания трудящихся; устранение эмоционально-отрицательных факторов труда;

рационализация режима труда и отдыха (внутрисменного, недельного, месячного и годового); рациональная сменность по предприятию и его подразделениям, отдельным категориям работников; эффективное использование внерабочего времени и мероприятия по его обеспечению;

совершенствование организации подбора, подготовки и повышения квалификации кадров: обеспечение подготовки и переподготовки кадров; организация системы профессиональной ориентации и профессионального отбора; повышение общеобразовательной и экономической подготовки кадров; совершенствование форм и методов повышения квалификации кадров;

совершенствование нормирования труда: разработка и внедрение технически обоснованных норм, рациональная регламентация их пересмотра; расширение фронта нормирования по всем категориям работающих; разработка и внедрение нормативных номограмм; совершенствование организации нормировочной работы.

Реализация системного подхода относительно проектирования, своевременного и качественного выполнения всех без исключения структурных элементов организации труда является важной предпосылкой эффективного функционирования предприятия как сложного производственного организма.

Для реализации предложенных направлений совершенствования организации труда на предприятии целесообразно создать единый кадровый центр, в состав которого необходимо включить отделы кадров, организации по оплате труда, социальной работе, развитию персонала. Согласованная работа каждого из подразделений данного центра позволит обеспечить эффективность процесса организации труда на предприятии.

Практическую организацию труда на предприятии можно приблизить к уровню научной, если создать в аппарате управления мощную специализированную службу совершенствования организации управления и работы с непосредственным подчинением ее высшему руководству.

Для проведения научно-исследовательской работы и разработки научно обоснованных предложений и рекомендаций по совершенствованию организации труда на предприятиях могут создаваться также лаборатории по научной организации труда и управления.

Таким образом, динамический научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие требуют постоянного совершенствования организации труда как одной из действенных мер повышения результативности деятельности. Совершенствование организации труда, внедрение новых технологий не только дает возможность активно использовать достижения научно-технического прогресса, но и создает почву для экономического развития предприятия, быстрого и качественного удовлетворения потребностей потребителя, удовлетворения потребностей человека в труде.

На сегодня приходится констатировать, что государство недостаточно стимулирует процесс наиболее полного использования человеческих ресурсов в сочетании со средствами производства для достижения высоких конечных социально-экономических результатов. Это обусловлено, прежде всего, кризисной экономической ситуацией, сложившейся в стране, нехваткой финансовых ресурсов для поддержки и развития организации труда на отечественных предприятиях, недостаточным уровнем подготовки специалистов в области организации труда. В этой связи указанные направления совершенствования организации труда не имеют полной практической реализации на производственных предприятиях.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Литература: 1. Данюк В. М. Организация труда менеджера / В. М. Данюк. – М. : Финансы, 2006. – 267 с. 2. Колесник В. В. Социально-экономические аспекты организации и нормирования управленческого труда / В. В. Колесник, Н. Н. Сердюк // Социально-экономические аспекты промышленной политики : сб. научных трудов. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие. – Донецк, 2006. – Т. 3. – С. 211–218. 3. Костишина Т. А. Совершенствование методов оценки труда и его оплаты в контексте интеграции Украины в ЕС / Т. А. Костишина // Вестник Хмельницкого национального университета. Экономические науки. – 2005. – № 2. – Т. 1. – С. 129–133. 4. Петрова И. Л. Управление персоналом в процессе организационных преобразований / И. Л. Петрова // Формирование рыночной экономики : сб. научных работ. Управление человеческими ресурсами: проблемы теории и практики. Ч. 1. – М. : Финансы, 2007. – Т. 1. – С. 646–655. 5. Сандуленко М. Ю. Анализ действующих систем микроэлементных нормативов с целью возможности их использования для совершенствования нормативной базы Украины / М. Ю. Сандуленко, Т. В. Перепельчук // Формирование рыночной экономики : сб. научных работ. Управление человеческими ресурсами: проблемы теории и практики. Ч. 1. – М. : Финансы, 2007. – Т. 1. – С. 724–729. 6. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учебн. пособ. / С. Н. Пилипенко, М. В. Горобинская, Л. И. Поддубная и др. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2008. – 296 с.

ПРОБЛЕМЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Аннотация. Рассмотрены современные проблемы профессиональной подготовки кадров, важность обучения персонала. Раскрыта сущность непрерывного образования и компетенций работника. Определены проблемы совершенствования системы высшего образования и повышения качества подготовки специалистов.

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти професійної підготовки кадрів, важливість навчання персоналу. Розкрито сутність безперервної освіти і компетенцій працівника. Визначено проблеми вдосконалення системи вищої освіти та підвищення якості підготовки фахівців.

Annotation. The paper deals with the theoretical aspects of professional training, the importance of personnel training. The essence of continuing education and competencies of employees has been revealed. The problems of improving the higher education system and the quality of professional training have been identified.

Ключевые слова: обучение персонала, подготовка кадров, непрерывное образование, компетенции работника.

Для Украины на этапе становления социальной рыночной экономики чрезвычайно важно осознать решающую роль человеческих ресурсов в экономическом развитии, а также то, что человек при этом находится в центре внимания любого производства.

Исследованием вопросов трансформации образования и профессиональной подготовки кадров занимались Шаронина Ю. В., Батышева С. Я., Кибанов А. Я., Н. Ильченко и др.

Целью статьи является исследование трансформации образования и профессиональной подготовки кадров.

Актуальность данной темы заключается в том, что обучение персонала является самым важным средством достижения стратегических целей любой организации.

Научно-технический прогресс – один из основополагающих факторов современного экономического развития – предусматривает в качестве важнейшего условия кардинального совершенствования рабочей силы улучшение ее характеристик на рынке труда. Особенность современного состояния украинской экономики заключается в том, что процессы рыночных преобразований осуществляются в условиях глубокого затяжного кризиса и во времени, когда насущной является необходимость преодоления значительного отставания в научно-технической сфере.

Развитие персонала является важнейшим условием функционирования любой организации. Это особенно актуально в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно ускоряет процесс устаревания профессиональных знаний, навыков и умений. Поэтому организация профессионального обучения персонала стала одной из основных функций управления персоналом любой организации.

Именно обучение персонала является основным путем получения профессионального образования. Работая в организации, сотрудник постоянно должен повышать уровень своего образования, осваивая теоретическую часть профессии и приобретая практические навыки посредством обучения, развивая свой трудовой потенциал. Поэтому большое значение имеют профессиональная подготовка, переподготовка и обучение кадров.

Подготовка кадров – это обучение, которое направлено на получение необходимой профессии или специальности.

Обучение – это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами обучения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей [1].

По степени организации процесса обучения выделяют организованные и неорганизованные формы обучения персонала.

Организованная форма – это обучение, при котором профподготовка персонала проводится на рабочем месте в процессе выполнения повседневных должностных обязанностей. Этот вид обучения призван обеспечить приобретение узконаправленных профессиональных знаний и умений.



Неорганизованная форма основана на обучении персонала вне организации при условии отстранения его от исполнения своих должностных обязанностей. Подобное обучение направлено на формирование более полных и актуальных профессиональных знаний, умений и навыков. Предметом обучения являются знания, умения, навыки, способы общения.

В зависимости от содержания мероприятия по обучению выделяют лекции, семинары, стажировки, обучение в профессиональной области, отработку поведения, проблемно-ориентационное обучение.

К методам обучения на рабочем месте относятся наставничество, консультирование, показ приемов работы.

Переподготовка – это обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений и навыков в связи с изменившимися требованиями к результатам труда или овладения новой профессией. Переподготовка кадров означает производственно-техническое обучение тех работников, профессии или специальности которых стали ненужными [1].

Подготовка, переподготовка кадров и повышение квалификации – важное звено в сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. Действительно, меняя профессиональную направленность подготовки, уровень квалификации, а также осуществляя первичную подготовку для конкретных рабочих мест, организация может обеспечить наиболее полное соответствие структуры работников структуре рабочих мест с учетом всего спектра требований, предъявляемых последними к качеству рабочей силы.

Качественная подготовка и обучение кадров предполагают разработку системы профессионального развития персонала в организации, которая должна быть направлена на приведение уровня квалификации работников в соответствие с требованиями производства, оптимальное удовлетворение личных интересов работников, связанных с самореализацией, повышение эффективности их труда. Такая система должна включать в себя:

- профессиональное обучение персонала;

- аттестацию персонала, который согласно с классификацией профессий принадлежит к соответствующим профессионально-должностным категориям;

- сертификацию персонала;

- формирование резерва руководителей предприятий, учреждений и организаций.

Данная система профессионального обучения персонала в настоящее время должна носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности. Организации должны рассматривать затраты на подготовку персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии.

В современных условиях важным элементом подготовки кадров является непрерывность процесса образования.

Непрерывное образование – это целостный процесс, обеспечивающий поступательное развитие творческого потенциала личности и всестороннее обогащение ее духовного мира. Он состоит из последовательно возвышающихся ступеней специально организованной учебы, дающих человеку благоприятные для него изменения социального статуса [2].

В центре внимания идеи непрерывного образования находятся сам человек, его личность, желания и способности, разностороннему развитию которым уделяется основное внимание. Именно в процессе непрерывного обучения работник должен приобрести необходимые ему компетенции, которые помогут ему успешно решать поставленные перед ним задачи.

Компетенции – это личностные качества и способности, а также профессиональные навыки, необходимые сотруднику для успешного выполнения своих должностных обязанностей, таких, как: умение ставить четкие цели, планирование и организация, лидерство, ориентация на результат, сбор и анализ информации, навыки коммуникации, умение работать в группе, адаптивность к изменениям, личное развитие.

В современных организациях компетенциям отводится важная роль в политике и практике управления персоналом. В некоторых организациях набор компетенций находится в центре всей работы с персоналом и используется в конкретных целях. Роль профессиональной компетентности специалистов является важной для успешного функционирования организации. Для приобретения необходимых компетенций человеку необходимо высшее образование, которое на сегодняшний день является одной из важнейших потребностей людей.

В современном мире высшее образование становится главной сферой человеческой деятельности, в решающей степени определяющей самые главные стороны и аспекты жизни общества. Роль высшего образования – это сущность образования для каждого человека, его ценности, взгляды, интересы, и самый массовый вид современной деятельности людей, в котором занято одновременно большое количество людей.

Проблема совершенствования системы высшего образования и повышения качества профессиональной подготовки специалистов в Украине является важнейшей социокультурной проблемой, решение которой возможно только при условии приведения образования в соответствие с новыми социально-экономическими требованиями рыночной экономики.

В соответствии с Государственной национальной программой "Образование" ("Украина XXI век") предусмотрено развитие образования на основе новых прогрессивных концепций, внедрение в учебно-воспитательный процесс современных педагогических технологий и научно-методических достижений.

Планируется реорганизация существующих и создание новых учебных воспитательных учреждений нового поколения.



Ета програма передбачає створення можливості широкого вибору форм освіти, засобів навчання, що відповідають освітнім вимогам особистості. Передбачається оновлення змісту освіти, впровадження ефективних технологій, створення нової системи методического та інформаційного забезпечення освіти, входження України в транс-континентальну систему комп'ютерної інформації. Це можливо лише при умові створення національного науково-педагогічного інформаційного простору, впровадження нових інтелектуальних інформаційних технологій навчання [3].

Таким чином, теоретичний аналіз основних аспектів ринкової трансформації освіти призводить до висновку, що навчання персоналу є дуже актуальним питанням в аспекті ринкової економіки, так як воно виконує найважливіше умово соціально-економічного розвитку країни, а також всебічного розвитку особистості.

Научн. рук. Пилипенко С. Н.

Література: 1. Крушельницька О. В. Управление персоналом / О. В. Крушельницькая, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2008. – 296 с. 2. Левченко Е. Современное непрерывное профессиональное образование и подготовка кадров в Украине / Е. Левченко. – М., 2010. – 350 с. 3. Аверин А. Н. Профессиональная подготовка кадров / А. Н. Аверин. – М., 2008. – 120 с. 4. Ильич Л. М. Государственное регулирование профессиональной подготовки кадров / Л. М. Ильич. – М., 2009. – 200 с.

УДК 331.103

Кандиба К. О.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні положення організації нормування праці. Виявлено основні чинники, які впливають на ефективність організації нормування, і визначено шляхи його вдосконалення.

Аннотация. Рассмотрены основные положения организации нормирования труда. Выявлены основные факторы, которые влияют на эффективность организации нормирования, и определены пути его совершенствования.

Annotation. The paper describes the basic provisions concerning the organization of work measurement, the major factors affecting the efficiency of the organization of regulation and the ways to improving it.

Ключові слова: нормування праці, цілі нормування праці, завдання нормування праці, методи вивчення робочого часу.

Одним із дієвих засобів забезпечення конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах є обґрунтоване нормування праці, оскільки воно сприяє скороченню витрат праці, економії коштів на оплату праці, зниженню собівартості продукції та підвищенню ефективності господарювання.

У вітчизняній практиці нормування традиційно розглядається як одна зі складових оплати праці, оскільки дає можливість встановлювати обґрунтовані норми її витрат, сприяє виявленню і використанню резервів зростання продуктивності праці, зниженню собівартості й трудомісткості виготовлення продукції, стимулює підвищення кваліфікації працівників. Саме це й визначає актуальність теми.

Проблемам нормування праці на сьогодні приділяється значна увага з боку багатьох спеціалістів у цій сфері. Так, провідними роботами в нормуванні праці є роботи таких авторів: А. Колота, М. Тарана, М. Софінського, А. Зубкової, Л. Суєтиної, В. Брильова [1 – 6]. У якості першочергових заходів поліпшення нормування праці розглядається вдосконалення правового, науково-методичного, нормативного, кадрового та інформаційного забезпечення.

Метою статті є висвітлення основних питань організації нормування праці в Україні і пошук шляхів його вдосконалення.

Доцільність і ефективність будь-якої праці й виробництва забезпечується, в першу чергу, його раціональною організацією. Раціональна організація праці потребує чітко визначених витрат



у всіх видів ресурсів, які витрачаються у виробництві: живої та уречевленої праці, сировини, енергії, фінансів, матеріалів, робочого часу тощо. Першим кроком на шляху оптимізації витрат виробничих ресурсів є нормування праці, тобто науково обґрунтовані витрати ресурсів, які необхідні для ефективного господарювання трудової діяльності.

Суть нормування праці полягає у встановленні необхідних витрат живої праці на виконання визначеної роботи за нормальної організації та інтенсивності праці.

Мета нормування праці – вдосконалення організації виробництва і праці, покращення її умов і зменшення витрат на випуск продукції.

Основними завданнями нормування праці є:

- 1) встановлення нормативу часу на одиницю продукції;
- 2) розробка найбільш раціональної структури виробничого процесу;
- 3) проведення аналізу виконання норм праці;
- 4) втілення найбільш раціонального режиму використання обладнання, машин і механізмів;
- 5) перегляд норм праці у зв'язку зі змінами умов праці і проведення організаційно-технічних заходів [7].

Функції нормування можна поділити на дві групи [8, с. 164]:

1. Загальні функції норм праці, які характеризують роль норм праці в організації та оплаті праці.
 2. Спеціальні функції норм, які розкривають їх конкретний зміст за видами і призначенням.
- Залежно від особливостей трудової діяльності об'єктами нормування праці можуть бути:

- 1) робочий час;
- 2) чисельність персоналу;
- 3) обсяг роботи;
- 4) зона обслуговування;
- 5) витрати фізичної та нервової енергії працівників [9, с. 168].

На сьогодні майже у всіх організаціях, на підприємствах створюються та вводяться спеціальні програми з нормування праці, в той час як раніше вони були, як правило, складовою частиною програм із продуктивності.

Програми нормування праці ґрунтуються на системному підході і включають заходи, спрямовані на використання трудових ресурсів шляхом розширення сфери нормування праці, забезпечення високої якості розроблених норм і нормативів, а також підтримку їх на прогресивному рівні.

Процес розробки програм нормування відбувається в кілька етапів. Перш за все, проводиться фінансово-економічне обґрунтування необхідності нормування. Далі на основі вивчення виробничого і трудових процесів, можливості їх удосконалення й оцінки систем нормування програм, які вводяться, підраховується економія від їх введення. На наступному етапі відбувається планування всього комплексу і черги проведення робіт зі створення і впровадження програми (рисунок).

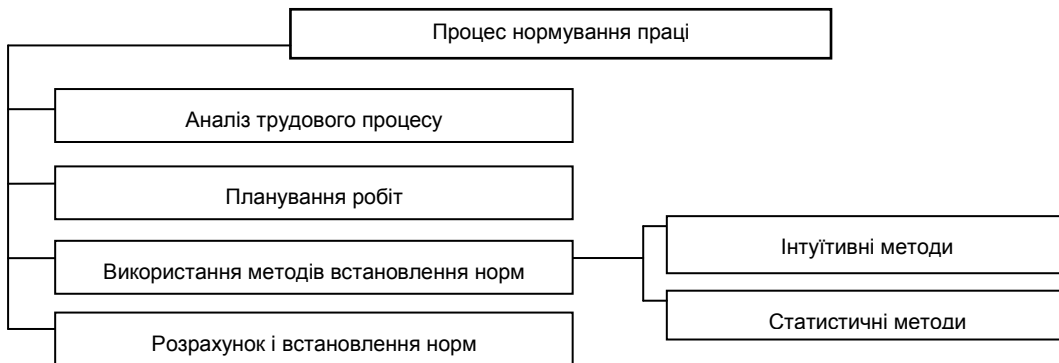


Рис. Процес нормування праці

Будь-яка організація нормування праці неможлива без використання методів вивчення робочого часу. Під методами розуміють сукупність прийомів встановлення норм праці, включаючи аналіз трудового процесу, виявлення резервів підвищення ефективності праці, проектування раціональних трудових процесів на основі раціональних технологій і організації праці, розрахунок норм.

У практиці нормування праці всі методи нормування праці можна поділити залежно від достовірності норм праці і підходу до визначення їх величини. За достовірністю методи нормування можна розподілити на інтуїтивні та статистичні. Величина норм, визначених інтуїтивним методом, є результатом аналізу попереднього досвіду. Вірогідність збігу величини норми праці, отриманої таким методом, з об'єктивно необхідною величиною витрат праці в даних конкретних умовах незначна. Величини норм, визначені статистичними методами, засновані на математичній статистиці, а саме на теорії вибіркового методу. Визначення норм таким чином є більш достовірними порівняно з інтуїтивними методами нормування праці, оскільки встановлюються на основі певної вибірки. За способом визначення величини норм розрізняють досвідно-статистичний та аналітичний методи.



У цілому методи нормування праці розподіляються за способом визначення конкретних норм: норми часу на одиницю продукції, норми часу на обслуговування одиниці обладнання та нормативу чисельності на одиницю продукції. Відповідні норми за аналітично-розрахункового методу беруться у нормативних довідниках, за аналітично-дослідного методу визначаються шляхом проведення хронометражів і фотографій робочого дня, а за досвідно-статистичного методу – на основі статистичних даних і досвіду нормування. Кожен з методів передбачає п'ять способів розрахунку нормативної чисельності кожної категорії персоналу: за нормативами часу, за нормами обслуговування, за нормативами чисельності, за нормативами керованості, за нормами трудомісткості [10, с. 80].

Заходи, які наведені в теорії та практиці з нормування праці, зводяться до розширення сфери нормування з метою збільшення питомої ваги робочих промислово-виробничого персоналу, підвищення динамічності та якості норм і нормативів, розширення робіт із проведення спостережень і лабораторних дослідів, удосконалення складу і структури нормувальників і систематичного підвищення їх кваліфікації, а також поновлення аналітичного забезпечення робіт із нормування праці.

Усі заходи щодо вдосконалення нормування праці можна згрупувати за такими напрямками:

- 1) зменшення чисельності робочих, які не виконують виробничих норм;
- 2) забезпечення оптимальної навантаженості норм праці;
- 3) збільшення сфери охоплення нормуванням праці всіх працівників підприємства;
- 4) перегляд норм у процесі здійснення організаційно-технічних заходів на робочих місцях.

Таким чином, нормування праці сприяє раціональній розстановці робітників підприємства і правильному використанню ними робочого часу, здійснює вплив на покращення організації праці та виробництва. Розроблені норми використовують у процесі створення планів підприємства і його підрозділів для вирішення питань поділу й кооперації праці, визначення необхідної кількості устаткування і чисельності працівників тощо. Обґрунтованість норм значною мірою сприяє правильному визначенню розмірів заробітної плати, матеріальній зацікавленості працівників, здійсненню принципу оплати праці за її кількістю та якістю і, як результат, забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Наук. керівн. Пилипенко С. М.

Література: 1. Колот А. Нормування праці і його роль у функціонуванні економіки ринкового типу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 3. – С. 46–50. 2. Таран Н. Нормирование труда в новых условиях / Н. Таран // Бизнес Информ. – 1997. – № 10. – С. 45–46. 3. Таран Н. Совершенствование нормирования труда / Н. Таран, Е. Гулевский // Бизнес Информ. – 1997. – № 9. – С. 60–62. 4. Зубкова А. Нормирование труда в рыночных условиях / А. Зубкова, Л. Суетина // Человек и труд. – 2000. – № 2. – С. 81–85. 5. Зубкова А. Нормирование труда в условиях становления рыночных отношений / А. Зубкова, Л. Суетина, В. Брылев // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 87–95. 6. Софинский Н. Нормирование труда: отечественные реалии и перспективы / Н. Софинский // Человек и труд. – 1998. – № 12. – С. 83–86. 7. Багрова І. В. Нормування праці : навч. посібн. / І. В. Багрова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с. 8. Бухалков М. И. Организация и нормирование труда [Текст] : учебн. для вузов / М. И. Бухалков. – М., 2007. – 400 с. 9. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навч. посібн. / С. М. Пилипенко, М. В. Горобинська, Л. І. Піддубна та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 296 с. 10. Генкин Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях : учебник для вузов / Б. М. Генкин. – М. : Изд. "НОРМА", 2003. – 400 с.

УДК 336.711(477)

Дунець М. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВСТАНОВЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Визначено основні фактори, що вплинули на рішення НБУ про зміну облікової ставки в Україні у 2006 – 2012 рр., побудовано кореляційно-регресійну модель взаємозв'язку між показниками розвитку в країні та величиною облікової ставки.

© Дунець М. І., 2013



Аннотация. Определены основные факторы, которые повлияли на решения НБУ об изменении учетной ставки в Украине в 2006 – 2012 гг., построена корреляционно-регрессионная модель взаимосвязи между показателями развития в стране и величиной процентной ставки.

Annotation. The main factors, which influenced the decision of the National Bank of Ukraine on changing the discount rate in Ukraine over the period of 2006 – 2012, were detected, the regression model of connection between the indicators of development in the country and the discount rate was developed.

Ключові слова: облікова ставка, фактори, кореляційно-регресійний аналіз, багатфакторна модель.

Облікова ставка – один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період. Вона є базовою процентною ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України та використовується Національним банком України одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші.

Облікова ставка є найнижчою ставкою серед процентних ставок, за якими Національний банк України може підтримувати ліквідність банків. Її розмір затверджується рішенням Правління Національного банку України, а рівень і характер змін облікової ставки залежать від тенденцій економічного розвитку країни, макроекономічних і бюджетних процесів, стану грошово-кредитного ринку тощо [1].

У макроекономіці виділяють три основних показники, спираючись на які можна зробити висновки щодо розвитку тієї чи іншої країни протягом певного часу, – це ВВП, інфляція та безробіття. Таким чином, слід визначити, як зміни значень цих показників в Україні впливають на рішення Правління Національного банку України щодо підвищення або зниження облікової ставки. Початковими даними для розробки моделі впливу послугувала офіційна статистика (табл. 1) [2; 3]:

Таблиця 1

Середня облікова ставка в Україні та фактори, що її визначають

Період	Середня облікова ставка (Y)	Зміна обсягу ВВП у відсотках (X ₁)	Середній рівень інфляції поточного періоду (X ₂)	Середній рівень інфляції попереднього періоду (X _{2(t-1)})	Темпи зростання безробіття поточного періоду (X ₃)	Темпи зростання безробіття попереднього періоду (X _{3(t-1)})
1	2	3	4	5	6	7
2 кв. 2006 р.	9,333	7,10	0,2	2,7	0,873	0,897
3 кв. 2006 р.	8,500	7,50	3,0	0,2	0,866	0,873
4 кв. 2006 р.	8,500	9,70	5,7	3,0	0,862	0,866
1 кв. 2007 р.	8,500	10,60	1,3	5,7	0,855	0,862
2 кв. 2007 р.	8,333	9,70	2,9	1,3	0,854	0,855
3 кв. 2007 р.	8,000	4,40	4,4	2,9	0,858	0,854
4 кв. 2007 р.	8,000	6,90	8,0	4,4	0,846	0,858
1 кв. 2008 р.	10,000	8,50	9,7	8,0	0,818	0,846
2 кв. 2008 р.	11,333	6,20	5,8	9,7	0,841	0,818
3 кв. 2008 р.	12,000	4,30	0,6	5,8	0,886	0,841
4 кв. 2008 р.	12,000	-7,80	6,2	0,6	1,315	0,886
1 кв. 2009 р.	12,000	-19,60	5,9	6,2	1,374	1,315
2 кв. 2009 р.	11,833	-17,30	2,7	5,9	1,224	1,374
3 кв. 2009 р.	10,750	-15,70	0,5	2,7	1,057	1,224

1	2	3	4	5	6	7
4 кв. 2009 р.	10,500	-6,70	3,2	0,5	0,629	1,057
1 кв. 2010 р.	10,500	4,50	4,7	3,2	0,575	0,629
2 кв. 2010 р.	10,333	5,40	-1,4	4,7	0,605	0,575
3 кв. 2010 р.	8,125	3,30	4,1	-1,4	0,752	0,605
4 кв. 2010 р.	7,750	3,70	1,7	4,1	1,025	0,752
1 кв. 2011 р.	7,750	5,10	3,3	1,7	1,215	1,025
2 кв. 2011 р.	7,750	3,90	2,6	3,3	1,269	1,215
3 кв. 2011 р.	7,750	6,50	-1,7	2,6	0,991	1,269
4 кв. 2011 р.	7,750	5,00	0,4	-1,7	0,886	0,991
1 кв. 2012 р.	7,708	2,20	0,7	0,4	0,865	0,886
2 кв. 2012	7,500	3,00	-0,6	0,7	0,883	0,865
3 кв. 2012 р.	7,500	-1,30	-0,4	-0,6	1,029	0,883
4 кв. 2012 р.	7,500	-2,50	0,1	-0,4	1,050	1,029

Дослідити вплив визначених факторів на облікову ставку НБУ доцільно, побудувавши багатофакторну лінійну модель залежності показника, а саме відсоткової ставки, від зміни обсягу ВВП у поточному періоді, а також рівнів інфляції та темпів зростання безробіття у поточному та попередньому періодах. Таким чином, окрім змінних X_1 , X_2 та X_3 , існують також $X_{2(t-1)}$ та $X_{3(t-1)}$, які є лаговими, тобто зміщеними у часі на декілька періодів (у даному випадку – на один період назад). Причина цьому – інституціональна, яка пов'язана з економічною природою інфляції та безробіття, а також із тим часом, який необхідний, щоб утвердити нову облікову ставку та видати відповідні постанови.

Виконані обчислення за допомогою пакета програм Statgraphics показали, що змінні X_2 та X_3 не є значущими. Для нової моделі з трьома факторами – X_1 , X_2 , $X_{2(t-1)}$ і $X_{3(t-1)}$ – були отримані такі результати у вигляді табл. 2:

Таблиця 2

Багатофакторна лінійна регресія

Параметр	Коефіцієнти регресії	Стандартна помилка	T-статистика	Значення P
Y	11,2038	1,21011	9,25845	0,0000
X_1	-0,152409	0,0308856	-4,93463	0,0001
$X_{2(t-1)}$	0,324295	0,0700777	4,62765	0,0001
$X_{3(t-1)}$	-2,88717	1,24613	-2,31692	0,0298

Оскільки всі P-значення в табл. 2 менше 0,05, існує статистично значущий зв'язок між змінними на рівні 95,0 %. T-статистика для моделі з 27-ма змінними та 3-ма факторами при рівні значущості 0,05 має значення 2,069. Необхідно порівняти табличне значення T-статистики з розрахунковими і відмітити, що, оскільки усі розрахункові T-статистики більше теоретичної, то всі коефіцієнти регресії статистично значущі, отже, можна записати рівняння регресії:

$$Y = 11,2038 - 0,152409X_1 + 0,324295X_{2(t-1)} - 2,88717X_{3(t-1)}.$$

Щодо табличного значення критерію Фішера, то $F(0,05;3,23) = 3,03$, а розрахунковий критерій Фішера – 15,05, що більше, ніж теоретичний, тому із імовірністю 95 % можна сказати про статистичну значущість рівняння регресії.



При цьому маємо таке значення коефіцієнта детермінації: $R^2 = 0,662443$, тобто на 66,2443 % мінливість Y пояснюється варіацією X_1 , $X_{2(t-1)}$ та $X_{3(t-1)}$, а на 33,7557 % – варіацією неврахованих факторів. Коефіцієнт кореляції вираховується як квадратний корінь коефіцієнта детермінації та дорівнює 0,813906. Враховуючи, що коефіцієнт кореляції – r – більше 0,7, слід зазначити, що між Y та пояснюючими факторами є тісний зв'язок.

Перевіряючи модель на мультиколінеарність за допомогою Statgraphics, було отримано табл. 3.

Таблиця 3

Матриця коефіцієнтів кореляції

	Y	X ₁	X _{2(t-1)}	X _{3(t-1)}
Y	1,0000	-0,6316	-0,0798	-0,9727
X ₁	-0,6316	1,0000	-0,0508	0,6212
X _{2(t-1)}	-0,0798	-0,0508	1,0000	-0,0849
X _{3(t-1)}	-0,9727	0,6212	-0,0849	1,0000

Ця таблиця приблизно показує кореляції між коефіцієнтами в моделі, тобто співвідношення між незалежними змінними. У даному випадку присутній один помірний зв'язок між змінними X_1 та $X_{3(t-1)}$, але його абсолютне значення менше 0,7, тож можна зробити висновок, що мультиколінеарність в моделі відсутня.

Отже, наведена модель демонструє пряму залежність облікової ставки від рівня інфляції в попередньому періоді та обернену залежність від зміни обсягів ВВП у поточному періоді та темпів зростання безробіття в попередньому періоді. Така залежність дійсно має місце у реальному житті, тому можна стверджувати, що дана модель економічно вірна.

Таким чином, за допомогою моделювання було виявлено найбільш вагомі фактори, що впливали на рішення Правління НБУ щодо зміни облікової ставки в Україні за період з 2006 по 2012 роки: поточний обсяг ВВП, рівень інфляції та рівень безробіття попередніх періодів. Модель показує, що економічне зростання в країні супроводжується зниженням відсоткової ставки, і навпаки під час глибокої кризи 2008 – 2009 років облікова ставка НБУ незмінно зростала. Проведені обчислення конкретизують механізм грошово-кредитної політики, яку проводить НБУ, та можуть допомогти спрогнозувати наступні зміни облікової ставки в Україні.

Наук. керівн. *Малярець Л. М.*

Література: 1. Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 3. Фінансовий портал "Мінфін". – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/>

Дрокіна А. С.

УДК 336.743.22

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СВІТОВУ ЦІНУ ЗОЛОТА

Анотація. Розглянуто фактори, що впливають на ціну золота, доведено залежність між ціною золота та індексом долара, ціною нафти та газу.

Аннотация. Рассмотрены факторы, влияющие на цену золота, доказана зависимость между ценой золота и индексом доллара, ценой нефти и газа.

Annotation. The factors that influence the price of gold are considered, the dependence between the price of gold and index dollar index, oil and gasoline prices is proved.

Ключові слова: ціна золота, економетрична модель, залежність, індекс долара, ціна нафти, ціна газу.

© Дрокіна А. С., 2013

Ринки золота – це спеціальний центр торгівлі, де здійснюється регулярна купівля-продаж золота за ринковими цінами з метою промислово-побутового споживання, інвестицій, страхування ризику, придбання необхідної валюти для міжнародних розрахунків [1].

На вартість золота впливають такі фактори: динаміка цін на сировинні товари (нафта, газ, дорогоцінні метали); зміни в темпах економічного зростання в різних країнах світу; тенденції валютного ринку; інфляція; економічні та політичні катаклізми.

Слід провести аналіз залежності ціни золота від індексу долара, ціни нафти та газу. Для проведення аналізу були використані відомості про ціну золота, нафти, газу та індексу долара за період 1995 – 2012 рр. (табл. 1). Протягом останніх 11 років (2001 – 2012 рр.) можна простежити динаміку зростання ціни золота в середньому на 16 % щорічно. Це пояснюється, насамперед, тим, що золото є фінансовим інструментом та засобом страхування від інших фінансових ризиків. У цей час спостерігаються ослаблення долара та зростання цін на нафту та газ.

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу факторів впливу на світову ціну золота [3 – 6]

Рік	Ціна золота за унцію в доларах США	Індекс долара	Ціна нафти за барель в доларах США	Ціна газу за галон в доларах США
	Y	X ₁	X ₂	X ₃
1995	383,79	92,57476	25,59	1,158
1996	387,81	97,45845	30,35	1,245
1997	331,02	104,3864	27,04	1,244
1998	294,24	115,9162	17,01	1,072
1999	278,98	116,1871	23,08	1,176
2000	279,11	119,5504	37,01	1,523
2001	271,04	126,0686	30,25	1,46
2002	309,73	126,8091	29,49	1,386
2003	363,38	119,2469	35,05	1,603
2004	409,72	113,7558	46,37	1,895
2005	444,74	110,8293	59,59	2,314
2006	603,46	108,6972	67,3	2,618
2007	695,39	103,5587	71,94	2,843
2008	871,96	99,79684	98,58	3,299
2009	972,35	106,0805	57,92	2,406
2010	1224,53	101,8406	76,01	2,835
2011	1571,52	97,1049	90,08	3,576
2012	1668,98	99,84242	87,68	3,68

За думкою експертів ціна золота в 2013 р. зростатиме надалі й досягне ціни на рівні 1 825 – 1 830 доларів за унцію. Основними факторами зростання є покупка золота центральними банками країн, а також зростання попиту на золото з боку Китаю. На квітень 2012 р. річний попит з боку Китаю на золото склав 44 млрд дол. США. Також значними факторами зростання в 2013 р. є реальні процентні ставки, які визначають інфляцію, оскільки вони є від'ємними в усіх країнах великої двадцятки [2].

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на світову ціну золота, доцільно обчислити економетричну модель, де залежною змінною є ціна золота за унцію в доларах США – Y, а факторами: індекс долара – X₁; ціна нафти за барель в доларах США – X₂; ціна газу за галон у доларах США – X₃.

Рівняння множинної лінійної регресії матиме вигляд:

$$Y = 856,554 - 11,9332X_1 - 29,0154X_2 + 1225,28X_3.$$

Значення коефіцієнта детермінації R^2_{Y, X_1, X_2, X_3} дорівнює 0,9012. Тобто залежність Y від X₁, X₂ та X₃ характеризується як тісна, у котрій 90,12 % варіації ціни золота обумовлюється варіацією врахованих у моделі факторів: індексу долара, ціни нафти та газу. Інші фактори, не включені в модель, складають 9,88 % від загальної варіації Y.



Можна висунути гіпотезу про статистичну незначущість рівняння множинної регресії. Фактичне значення критерію Фішера складає 42,56, а теоретичне значення критерію Фішера $F_m(0,05;3,14)$ дорівнює 3,34. Порівнюючи фактичне та теоретичне значення критерію Фішера, слід зробити висновок про необхідність відхилити висунуту гіпотезу через те, що $F_f > F_t$. З імовірністю 95 % робиться висновок про статистичну значущість рівняння множинної регресії.

Аналізуючи матрицю парних коефіцієнтів кореляції, можна відмітити тісний кореляційний зв'язок між змінними X_2 та X_3 ($R^2 = 0,985$) (табл. 2), що свідчить про мультиколінеарність змінних.

Таблиця 2

Парні кореляційні коефіцієнти

	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1			
X ₁	-0,57267	1		
X ₂	0,837732	-0,50456	1	
X ₃	0,891014	-0,47564	0,985062	1

P-значення X_1 , X_2 та X_3 менше ніж 0,01, це свідчить про статистично значущий взаємозв'язок між змінними з 99 % рівнем довіри.

Результати розрахунку t-статистики: $t_{b1} = -2,75$; $t_{b2} = -3,34$; $t_{b3} = 4,90$.

Усі критерії Стьюдента t_{b1} , t_{b2} , t_{b3} більші за модулем за $t_{табл}(0,05;14) = 1,75$, що свідчить про значущість усіх факторів.

Незважаючи на мультиколінеарність між змінними X_2 та X_3 , жодну з них неможливо вилучити через те, що варіація фактора X_2 пояснює 83,8 % варіації Y, а фактора X_3 – 89,1 %, та до того ж вони обидві є статистично значущими.

Таким чином, золото є одним з основних засобів фінансування та страхування ризиків. Проведений економетричний аналіз факторів показав, що найголовнішими з них є індекс долара, ціна нафти та газу, про що свідчить коефіцієнт детермінації 0,9012. Проаналізована динаміка ціни золота за 1995 – 2012 рр. свідчить про тенденцію до подальшого її зростання.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси [Електронний ресурс] / І. І. Д'яконова. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1842101444188/finans/mizhnarodni_finansi_-_dyakonova_ii. 2. Прогноз ціни на золото в 2013 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moneyempire.info/investicii/gold/prognoz-gold-2013/>. 3. Historical gold chart [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kitco.com/charts/historicalgold.html/>. 4. US-dollar index historical chart [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.macrotrends.net/1329/us-dollar-index-historical-chart>. 5. Historical Crude Oil Prices [Electronic resource]. – Access mode : http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp. 6. U.S. Retail Gasoline prices [Electronic resource]. – Access mode : http://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=p&t=s&mm0_pte_nus_dpg&f=a.

Пастухова А. А.

УДК 331.56(477)

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні фактори, що впливають на рівень безробіття в Україні у 2000 – 2012 рр., серед яких середня заробітня плата в національній валюті та валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу.

Аннотация. Рассмотрены основные факторы, которые влияют на уровень безработицы в Украине в 2000 – 2012 гг., среди которых средняя заработная плата в национальной валюте и валовый внутренний продукт в расчете на одного человека.

© Пастухова А. А., 2013

Annotation. The main factors that affect the level of unemployment in Ukraine for the period of 2000 – 2012 are discussed. The factors influencing the level of unemployment, among which are the average wage in the national currency and the gross domestic product per capita.

Ключові слова: безробіття, фактори, регресійна модель, ВВП, середня заробітна плата.

Однією з найскладніших соціально-економічних проблем в умовах ринкової трансформації економіки України є формування національного ринку праці. Розвиток ринкових відносин супроводжується зростанням рівня та тривалості безробіття, наявністю вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальної трудової міграції тощо. У перехідний період в Україні держава відіграє провідну роль у формуванні ринку праці. Головною формою його виявлення в сучасних умовах є державна політика зайнятості.

Відомо, що за останні 3 роки (2010 – 2012 рр.) рівень безробіття знизився порівняно з 2009 р., тому є актуальним виявити фактори, які впливають на рівень безробіття в Україні.

Дослідженням проблеми безробіття в Україні та факторів, які впливають на нього, займалися такі вчені: Дж. Кейнс, Д. Рікардо, Банік О. В., М. Фрідмен, П. Самуельсон та ін.

Мета роботи – за допомогою економетричного дослідження визначити основні макроекономічні фактори, що впливають на стан безробіття в Україні у період 2000 – 2012 рр.

За останні роки рівень безробіття, починаючи з 2000 – 2012 рр. (табл. 1), поступово спадав. Верховна Рада України прийняла 2 основних закони у 1991 р. "Про безробіття" та у 2000 р. "Про обов'язкове соціальне страхування проти безробіття", що гарантують права цій категорії громадян. Вони сформувавши правову основу для вирішення проблем щодо захисту прав безробітних, забезпечення їх фінансовою допомогою, а також створення нових робочих місць [1].

Таблиця 1

Вихідні параметри моделі

Рік	Середня заробітна плата, грн	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на душу населення, грн	Безробітне населення працездатного віку, зареєстроване у Державній службі зайнятості України, до економічного населення працездатного віку, %
2000	230	3 436	5,6
2001	311	4 195	5,1
2002	376	4 685	5,0
2003	462	5 591	5,0
2004	590	7 273	4,7
2005	806	9 372	4,4
2006	1 041	11 630	3,8
2007	1 351	15 496	3,3
2008	1 806	20 495	2,9
2009	1 906	19 832	3,4
2010	2 239	23 600	2,2
2011	2 633	28 488	2,5
2012	3 031	26 044	2,3

Основними факторами, що впливають на рівень безробіття, є:

1. Демографічні – зміна частки економічно активного населення у результаті зрушень у рівні народжуваності, смертності, середній тривалості життя та ін.

2. Техніко-економічні – темпи та напрямлення НТП, що зумовлюють економію робочої сили, та ін.

3. Економічні – стан національного виробництва, інвестиційної активності, рівня цін, інфляції, ВВП, рівня заробітної плати та ін. [1].

Для визначення впливу макроекономічних показників на безробіття в Україні було проведено регресійний аналіз. Для дослідження були обрані фактори, які наведені в табл. 1, де результативною ознакою є рівень безробітного населення України, а факторними ознаками – досліджувані чинники. Слід розглянути вплив на безробіття таких факторів, як середня заробітна плата та валовий внутрішній продукт на душу населення, за допомогою лінійного рівняння регресії, що має вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2.$$

Щоб обчислити дані, було використано статистичний пакет аналізу Statgraphics. Отримані дані наведені в табл. 2.

Коефіцієнти регресії

Середня заробітна плата у національній валюті (b_1)	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на душу населення (b_2)
2,7213	0,00013
Коефіцієнт детермінації	
$R_{ух1х2}$	0,9313

Щоб впевнитися у правильності моделі, необхідно простежити лінійну залежність між факторами моделі, тобто дослідити її на мультиколінеарність. Якщо вона присутня у моделі, то це може дати неправильну інтерпретацію отриманих зв'язків між факторами. Для цього застосовується t-критерій Стьюдента та порівнюються отримані дані з табличним значенням. Табличне значення t-критерію Стьюдента дорівнює 2,23. Отримані значення t-критерію Стьюдента: $t_{b_1} = 2,2526$ та $t_{b_2} = 0,0488$.

Отже, як видно, отримані значення більші, ніж табличні, тобто критерії є значущі та їх можна використовувати на практиці.

Тобто отримано рівняння регресії, яке має вигляд:

$$Y = 5,64 + 2,7213 \cdot X_1 + 0,00013 \cdot X_2.$$

Для економічного аналізу треба інтерпретувати такий показник, як коефіцієнт детермінації 0,9313. Зменшення рівня безробіття в Україні зумовлено лінійною залежністю від середньої заробітної плати в національній валюті та валового внутрішнього продукту у розрахунку на душу населення на 93,13 %. Фактори, що не були включені у модель, пояснюють на 6,87 зменшення рівня безробіття в Україні в розрахунку з 2000 по 2012 рр.

Отже, провівши економетричний аналіз, було з'ясовано, що макроекономічними показниками, які впливають на рівень безробіття в Україні, є середня заробітна плата у національній валюті та валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу. Починаючи з 2001 р., рівень середньої заробітної плати поступово зростає. Валовий внутрішній продукт те ж, починаючи з 2001 р., збільшував своє значення. Отже, як видно, при збільшенні цих макроекономічних показників рівень безробіття поступово зменшується. Тому державі необхідно зосередити увагу на подальших соціальних та економічних реформах, адже вони – це шлях до підвищення рівня життя населення та добробуту країни загалом.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Баник О. В. Проблеми безробіття в Україні і шляхи вирішення / О. В. Баник // Вісник Національного Університету. – 2010. – № 691. – С. 293–298. 2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Єфімова А. Г.

УДК 339.92(477)

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на рівень розвитку інтеграційних процесів в Україні на основі обчисленої економетричної моделі.

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на уровень развития интеграционных процессов в Украине на основе вычисленной эконометрической модели.

Annotation. The analysis of influence of the factors on the level of economic integration in Ukraine based on the calculated econometric model.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, ефект від економічної інтеграції України, приріст ВВП, регресійна модель.

Глобальні трансформації, як реальна дійсність і стратегічна перспектива, посилення впливу дії факторів глобальної інтеграції, яка стає головною закономірністю світового розвитку, – все це спонукає нас по-новому підійти до проблеми еволюції та історичної ролі державності й національної держави як міжнародної інституції.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної інтеграції країни зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Н. Овчаренко, І. Михальський, Ф. Барановський, В. Мунтіян, С. Глазьев, І. Фомін та ін. Але не досить повно авторами було розглянуто фактори, що безпосередньо впливають на українську інтеграцію.

Економічна інтеграція – це об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією. Економічна інтеграція виявляється у державних формах об'єднання країн, наприклад: Європейський Союз, ОПЕК, Всесвітня торгова організація, Європейська асоціація вільної торгівлі тощо. Однак при цьому економіка інтегрованих країн втрачає своє національне обличчя, самотність [1].

Економічна інтеграція сприяє посиленню взаємозв'язку та взаємодоповнюваності національних господарств на основі міжнародного поділу праці.

Міжнародна економічна інтеграція становить процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах [1].

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, до якої призвели односторонній її розвиток у межах високоспеціалізованих СРСР і РЕВ, деформовані зовнішньоекономічна політика та механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно-грошові відносини і національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу [2].

Серед внутрішньоекономічних факторів принциповим є перехід України до розвинутої ринкової економіки, для чого потрібні розроблення та реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн [2].

Міжнародна економічна інтеграція здійснюється під впливом таких об'єктивних факторів, як: зростання інтернаціоналізації господарського життя, активізація іноземної інвестиційної діяльності, поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток НТР, зростання рівня відкритості національних економік [3].

Аналіз факторів, що впливають на інтеграцію, дозволить розробити програму сприяння українській інтеграції та виявити найбільш значущі макропоказники. Тому пропонується економічний аналіз проблеми рівня інтеграції, проведений на основі кореляційно-регресійних моделей впливу макроекономічних показників на ефект від економічної інтеграції України – результативний показник y – приріст ВВП (млн дол. США). У якості факторів (незалежних змінних) було позначено: x_1 – прямі іноземні інвестиції (млн дол. США); x_2 – платіжний баланс (млн дол. США); x_3 – інноваційна активність (млн грн); x_4 – ВВП на душу населення (грн); x_5 – величина економічної відкритості (частка торговельного обороту у ВВП, млн дол. США); x_6 – чисельність населення (тис. осіб); x_7 – середньомісячна заробітна плата (грн); x_8 – індекс споживчих цін (%).

Для побудови моделі впливу були використані офіційні дані за 1996 – 2011 роки, що наведені в таблиці й опубліковані Державною службою статистики.

Таблиця

Дані для моделювання

Рік	Приріст ВВП (млн дол. США)	Прямі іноземні інвестиції (млн дол. США)	Платіжний баланс (млн дол. США)	Інноваційна активність (млн грн)	ВВП на душу населення (грн)	Частка торговельного обороту у ВВП (млн дол. США)	Чисельність населення (тис. осіб)	Середньомісячна заробітна плата (грн)	Індекс споживчих цін (%)
	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1996	81 519	896,9			1 595	37 955,3	51 297,1	126	139,7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1997	11 846	1 438,2			1 842	37 516,6	50 818,4	143	110,1
1998	9 228	2 063,6	1 599		2 040	32 563,7	50 370,8	153	120
1999	27 849	2 810,7	205		2 614	28 154,8	49 918,1	178	119,2
2000	39 628	3 281,8	1 002	1 760,1	3 436	33 166,2	49 429,8	230	125,8
2001	34 120	3 875	1 685	1 979,4	4 195	36 731,7	48 923,2	311	106,1
2002	21 620	4 555,3	1 236	3 018,3	4 685	40 180,8	48 457,1	376	99,4
2003	41 534	5 471,8	2 260	3 059,8	5 591	51 792,9	48 003,5	462	108,2
2004	77 769	6 794,4	2 539	4 534,6	7 273	69 029,4	47 622,4	590	112,3
2005	96 339	9 047	10 721	5 751,6	9 372	79 434,4	47 280,8	806	110,3
2006	102 701	16 890	2 408	6 160	11 630	94 631,5	46 929,5	1 041	111,6
2007	176 578	21 607,3	9 421	10 850,9	15 496	123 933,6	46 646	1 351	116,6
2008	227 325	29 542,7	-3 063	11 994,2	20 495	170 711,9	46 372,7	1 806	122,3
2009	-34 711	35 616,4	-13 726	7 949,9	19 832	99 900,6	46 143,7	1 906	112,3
2010	169 224	40 053	5 031	8 045,5	23 600	129 354,5	45 962,9	2 239	109,1
2011	219 510	44 806	-2 455	14 333,9	28 488	171 029,8	45 778,5	2 633	104,6

Модель рекомендується обчислювати як лінійну багатофакторну регресійну.

Розроблена модель множинної лінійної регресії для опису відносин між x_1 - x_8 незалежних змінних має вигляд:

$$y = -2,32858 + 5,51263 \cdot x_2 + 2,55719 \cdot x_5 + 46,1774 \cdot x_6.$$

Таким чином, були виключені з моделі такі фактори, як: інноваційна активність, індекс споживчих цін, середньомісячна заробітна плата, ВВП на душу населення. Їх P-Value перевищують значення 0,05.

Критерій Фішера (F) підтверджує статистичну значущість розробленої моделі. Значення t-статистики говорять про статистичну значущість усіх факторів, що залишилися в моделі.

Перевірка загальної якості рівняння регресії показує, що модель пояснюється на 97,5437 % мінливості результативної ознаки – приріст ВВП (Y), але через те, що в моделі використовуються ряди з різним числом незалежних змінних, більше підходить для порівняння моделей скоригований R^2 , який дорівнює 96,6226 %. Тобто на 96,6226 % ефект від інтеграції виражений у показнику "приріст ВВП", що залежить від платіжного балансу України, величини економічної відкритості та розміру країни. За коефіцієнтом регресії $b_2 = 5,51263$ маємо, що при збільшенні платіжного балансу на 1 млн дол. США приріст ВВП зростає на 5,51263 млн дол. США. За значенням коефіцієнта $b_5 = 2,55719$ виходить, що при збільшенні частки торговельного обороту у ВВП на 1 млн дол. США приріст ВВП збільшиться на 2,55719 млн дол. США, а коефіцієнт b_6 вказує на те, що при збільшенні чисельності населення України на 1 тис. осіб приріст ВВП збільшиться на 46,1774 млн дол. США.

Статистика Дарбіна – Уотсона (DW) перевіряє присутність автокореляції, за даною моделлю вона складає 2,40704, а отже, побудована модель не може бути використаною для прогнозування.

Таким чином, провівши за статистичними даними України 1996 – 2011 рр. кореляційно-регресійний аналіз залежності, можна зробити висновок, що на ефект від економічної інтеграції України, виражений як приріст ВВП, впливають такі фактори, як: платіжний баланс, частка торговельного обороту у ВВП та чисельність населення. Ця модель показує тісну залежність ефекту від інтеграції від відповідних факторів.

Але в моделі не мають статистичного значення такі фактори, як: прямі іноземні інвестиції, інноваційна активність, ВВП на душу населення, середньомісячна заробітна плата та індекс споживчих цін, які були виключені з регресійної моделі.

На основі результатів аналізу факторів міжнародної економічної інтеграції України рекомендується розробити управлінське рішення щодо рівня розвитку інтеграційних процесів в Україні.

Наук. керівн. Малярєць Л. М.

Література: 1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник для студ. вузів / С. Я. Боринець. – К.: Знання, 1999. 2. Україна і світове господарство. Взаємодія на межі тисячоліть: навч. посібн. / А. С. Філіпенко, Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – К.: Либідь, 2002. 3. Пахомов Ю. Україна і виклики глобалізації / Ю. Пахомов // День. – 7 серпня 2001. – № 139.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ МАКРОПОКАЗНИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРИПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Анотация. Розглянуто основні макроекономічні чинники впливу на приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну. Шляхом побудови множинної регресійної моделі відібрано фактори, що найбільше впливають на ПІІ. На основі отриманих результатів визначено пріоритетні шляхи реформування української економіки задля покращення вітчизняного інвестиційного клімату.

Аннотация. Рассмотрены основные макроэкономические факторы влияния на приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину. Путем построения множественной регрессионной модели отобраны факторы наибольшего влияния на ПИИ. На основе полученных результатов определены приоритетные пути реформирования украинской экономики для улучшения отечественного инвестиционного климата.

Annotation. The basic macroeconomic factors which influence the inflow of foreign direct investment (FDI) in Ukraine are considered. By means of developing a multiple regression model the factors of the largest influence on FDI are selected. On the basis of the results the priority ways of reforming the Ukrainian economy in order to improve the domestic investment climate are identified.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, ВВП, податок на прибуток, дитту-змінна, множинна регресійна модель.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки надзвичайно актуальними проблемами є масштаби й ефективність залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), тобто інвестицій в основний капітал підприємств. Їх обсяг багато в чому визначає рівень технологічного розвитку, стан національного виробництва, структурну перебудову народного господарства. Проте досі як із теоретичної, так і з практичної точки зору важко визначити, які саме фактори найбільше впливають на приплив ПІІ у країні світу, зокрема і в Україні.

Вивченню різноманітних аспектів цієї проблеми присвятили свою діяльність такі вітчизняні науковці, як: Сааджан В. А., Скорик Т. О., Бондар І. Р., А. Бутняров, Іванов В. Г., Лондар Ю. Б., Федоренко С. Л. та ін.

Тож основною метою даного дослідження є аналіз чинників, що впливають на приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України, побудова економічної моделі залежності обсягу ПІІ від цих чинників за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Інвестиційний клімат України не можна охарактеризувати як досить привабливий. Численні регуляторні процедури з боку держави щодо бізнесу, непрозорість і складність оподаткування, корупція, ділова та політична нестабільність, слабкі макроекономічні показники відштовхують потенційних інвесторів від нашої держави [1, с. 129].

Серед основних факторів впливу на приплив ПІІ, які виділяються експертами, є як кількісні показники, такі, як обсяг ВВП на душу населення, ставка податку на прибуток, так і якісні – політичні та законодавчі реформи, фінансові та економічні кризи. Стосовно останніх, то на економіку України найбільше вплинули події Помаранчевої революції та реформи, що відбулися відразу після неї (з 2005 р.), а також світова економічна криза, наслідки якої повною мірою відчувалися в нашій країні, починаючи з 2009 р. Саме названі кількісні та якісні показники і будуть використовуватися у подальшому кореляційно-регресійному аналізі їх впливу на обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в розрахунку на душу населення в період з 1992 по 2011 рр.

Нехай результативна змінна Y – це обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в доларах США на душу населення, X_1 – ВВП на душу населення в доларах США. Керуючись прийомами економетричних досліджень, можна використати для аналізу впливу якісних факторів на результат дитту-змінні (або макетні змінні) [2]. Слід позначити, відповідно, як X_3 вплив економічної кризи на ПІІ, надавши змінній значення 1 для кризового періоду (2009 – 2011 рр.), і, відповідно, значення 0 для докризового часу (1992 – 2008 рр.). Аналогічно змінній X_4 , що показує вплив Помаранчевої революції, слід присвоїти значення 1 для післяреволюційного періоду реформ (2005 – 2011 рр.) та значення 0 для періоду з 1992 по 2004 рр. Результати цих дій та інші вихідні дані наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну, у доларах США на душу населення [3]	ВВП на душу населення, у доларах США [3]	Ставка податку на прибуток, у % [4, с. 18; 5, с. 51]	Економічна криза	Помаранчева революція
	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
1992	4	1 522	30	0	0
1993	4	1 336	30	0	0
1994	3	1 055	30	0	0
1995	5	951	30	0	0
1996	10	878	30	0	0
1997	12	996	30	0	0
1998	15	840	30	0	0
1999	10	640	30	0	0
2000	12	639	30	0	0
2001	16	785	30	0	0
2002	14	883	30	0	0
2003	30	1 052	30	0	0
2004	36	1372	25	0	0
2005	166	1 836	25	0	1
2006	120	2 313	25	0	1
2007	214	3 084	25	0	1
2008	237	3 914	25	0	1
2009	105	2 564	25	1	1
2010	143	3 035	25	1	1
2011	159	3 697	23	1	1

Проаналізувавши вихідні дані за допомогою пакета статистичного аналізу Statgraphics, було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними їм критеріями розподілу Стьюдента (табл. 2).

Таблиця 2

Параметри та відповідні їм критерії Стьюдента початкової моделі множинної регресії

Змінна X _i	Параметр b _i	Критерій Стьюдента t _{b_i}
ВВП на душу населення, X ₁	0,0353	3,5928
Ставка податку на прибуток, X ₂	-2,0361	-0,5245
Економічна криза, X ₃	-60,94	-4,1374
Помаранчева революція, X ₄	98,5533	4,1836

Порівнявши значення t_{b_i} з табличним значенням t (0,05; 15) = 2,13, можна зробити висновок про незначущість параметра b₂ (| - 0,52 | < 2,13), а отже, і про незначущість отриманої моделі в цілому. Тому необхідно перевірити фактори моделі на мультиколінеарність. Для цього слід побудувати таблицю парних кореляційних коефіцієнтів r_{x_ix_j} (табл. 3).

Таблиця 3

Парні кореляційні коефіцієнти r_{x_ix_j}

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,914	1			
X ₂	-0,865	-0,867	1		
X ₃	0,383	0,585	-0,575	1	
X ₄	0,935	0,895	-0,897	0,572	1



Видно, що $r_{x_1x_2} = -0,87$, $r_{x_1x_4} = 0,89$, $r_{x_2x_4} = -0,9$, тобто присутня мультиколінеарність. Для усунення цієї проблеми спочатку слід ввести в модель фактор із найбільшим коефіцієнтом r_{yx_i} . Це, відповідно, X_4 ($r_{yx_4} = 0,93$). При цьому коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,873$, а нормований коефіцієнт детермінації при цьому $\hat{R}^2 = 0,866$. Далі по черзі слід включати в модель фактори доти, доки \hat{R}^2 не досягне максимального значення. Після здійснення відповідних кроків, отримано модель, до якої входять фактори X_1 , X_3 та X_4 .

Отже, тепер слід побудувати модель з новим набором змінних, виключивши з їх переліку ставку податку на прибуток (X_2). Необхідно позначити ВВП на душу населення як X_1 , вплив димту-змінної "Економічна криза 2009 р." як X_2 та вплив димту-змінної "Помаранчева революція" як X_3 . Були отримані нові параметри моделі та відповідні їм критерії розподілу Стьюдента (табл. 4).

Таблиця 4

Параметри та відповідні їм критерії Стьюдента відкоригованої моделі множинної регресії

Змінна X_i	Параметр b_i	Критерій Стьюдента t_{b_i}
ВВП на душу населення, X_1	0,0368	4,0274
Економічна криза, X_2	-60,0677	-4,2007
Помаранчева революція, X_3	105,1658	5,4089

Усі отримані значення t_{b_i} за модулем більші, ніж табличне значення $t(0,05;16) = 2,12$, так само, як і розрахований F-критерій Фішера побудованої моделі більший за своє табличне значення $F(0,05;3;16) = 3,24$ ($111,17 > 3,24$), тому слід зробити висновок, що всі параметри моделі та побудована модель в цілому статистично значущі на рівні довіри 95 %. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9542$, це означає, що зміна розміру прямих іноземних інвестицій в Україну в період з 1992 по 2011 рр. у розрахунку на душу населення на 95,42 % залежить від зміни факторів, внесених у модель. А саме:

збільшення розміру ВВП на душу населення на 1 долар США в середньому викликає збільшення розміру ПІІ на душу населення на 0,037 долара США;

починаючи з кризового для України 2009 р., у середньому розмір ПІІ на душу населення менший на 60,068 долара США, ніж у докризовий період;

після Помаранчевої революції кінця 2004 р. та, відповідно, проведених новою владою (починаючи з 2005 р.) реформ розмір ПІІ на душу населення в середньому став на 105,166 долара США більшим, ніж у докризовий період.

Отже, кінцевий вигляд множинної регресійної моделі такий:

$$Y = -23,52 + 0,037 \cdot X_1 - 60,07 \cdot X_2 + 105,17 \cdot X_3 \cdot$$

Тож, провівши аналіз впливу різноманітних факторів на розмір ПІІ в Україну на душу населення за період з 1992 по 2011 рр., можна зробити висновок про те, що найбільшою мірою мінливість цього показника залежить від зміни розміру ВВП на душу населення за відповідний період, від того, чи був це кризовий період (2009 – 2011 рр.), та від того, був це час до чи після різкої зміни влади та реформ (2005 – 2011 рр.), пов'язаних із подіями Помаранчевої революції. Як видно з результатів, використання димту-змінних для останніх двох чинників дало змогу отримати досить точне значення сили їх впливу на результат. Влада нашої держави має більше зосереджуватися на пошуках шляхів подолання економічної кризи, проводити законодавчі, фінансові та інші реформи задля збільшення привабливості української економіки для іноземних інвесторів. Такі покращення, у свою чергу, позитивно вплинуть і на обсяг ВВП, від якого ПІІ залежать прямо пропорційно і більшою мірою, ніж від будь-якого іншого кількісного макропоказника. Таким чином Україна зможе покращити своє соціально-економічне становище і стати на шлях бурхливого розвитку.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Сааджан В. А. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України / В. А. Сааджан, Т. О. Скорик // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3–4. – С. 129–135. 2. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі: економетрика": навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с. 3. Конференція ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/>. 4. Лондар С. Л. Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умовах українського економічного середовища / С. Л. Лондар // Фінанси України : журнал. – 2010. – № 12. – С. 12–20. 5. Податковий менеджмент : навч. посібн. / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма та ін. – К. : Вид. "Знання", 2008. – 525 с.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ

Анотація. Визначено фактори, що впливають на безробіття, на основі економетричної моделі залежності безробіття від середньої заробітної плати, чисельності наявного населення, заборгованості заробітної плати, кількості іммігрантів та емігрантів за регіонами, що є аналітичним підґрунтям для формування висновків щодо корегування рівня безробіття.

Анотация. Определены факторы, влияющие на безработицу, на основе эконометрической модели зависимости безработицы от средней заработной платы, численности имеющегося населения, задолженности заработной платы, количества иммигрантов и эмигрантов по регионам, которая является аналитической основой для формирования выводов касательно изменения уровня безработицы.

Annotation. The factors that influence the unemployment were determined, using the econometric model of the dependence of unemployment on average salary, population, debt of the salary, number of emigrants and immigrants by the regions are determined. This model is an analytical basis for making the conclusions concerning unemployment rate change.

Ключові слова: безробіття, заборгованість із заробітної плати, наявне населення, емігранти, іммігранти, середня заробітна плата, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера, рівняння регресії.

Безробіття – соціально-економічна ситуація, при якій частина активного, працездатного населення не може знайти роботу, яку ці люди здатні виконати. Безробіття обумовлено перевищенням кількості людей, які бажають знайти роботу, над кількістю наявних робочих місць, що відповідають профілю і кваліфікації претендентів на ці місця [1].

Безробіття досліджували такі вітчизняні та іноземні науковці: С. Іванов, Г. Кондратьєв, Т. Черниш, П. Нікіфоров, А. Вольська, В. Пиц, Г. Мамонова, О. Піжук, Н. Тілікіна, В. Ярошенко, Т. Панюк, А. Оукен, Жан Батіст Сей та ін. [2].

Безробіття становить макроекономічну проблему. Всі чинники, які на нього впливають, можна поділити на 3 групи: економічні, соціальні та демографічні. Безробіття як результат трансформації всієї економічної системи, соціальних і політичних перетворень – це, певною мірою, новий об'єкт, і цим пояснюється складність його вивчення. У даній статті при кореляційно-регресійному аналізі буде досліджено вплив таких можливих факторів на безробіття: середня заробітна плата, чисельність наявного населення, заборгованість заробітної плати, кількість іммігрантів та емігрантів за регіонами.

Для аналізу були використані дані за регіонами України за 2012 р., що наведені в таблиці та становлять офіційну статистику [3].

Таблиця

Вихідні дані

Регіони	Кількість безробітних, осіб	Середня з/п, грн	Наявне населення, осіб	Заборгованість з/п, млн грн	Кількість іммігрантів, осіб	Кількість емігрантів, осіб
1	2	3	4	5	6	7
Автономна Республіка Крим	58 280	2 658,83	1 964 288	60,13	5 096	768
Вінницька обл.	69 080	2 445,08	1 629 577	14,95	1 961	543
Волинська обл.	40 650	2 346,83	1 039 712	7,22	598	261
Дніпропетровська обл.	112 330	3 141,08	3 311 802	13,26	4 506	1 047
Донецька обл.	179 850	3 511,25	4 384 349	195,8	5 696	1 326
Житомирська обл.	59 780	2 372,42	1 270 373	10,21	741	264

1	2	3	4	5	6	7
Закарпатська обл.	50 730	2 363,25	1 253 487	12,79	324	475
Запорізька обл.	61 700	2 932,25	1 787 308	55,13	3 017	557
Івано-Франківська обл.	48 030	2 544	1 380 947	7,74	1 784	384
Київська обл.	54 900	3 168,83	1 721 317	4,73	2 106	489
Кіровоградська обл.	41 850	2 431,67	997 571	41,82	617	214
Луганська обл.	72 330	3 096,75	2 261 434	82,13	3 261	779
Львівська обл.	91 180	2 580,08	2 541 081	60,32	2 478	473
Миколаївська обл.	47 380	2 833,17	1 174 884	50,53	990	311
Одеська обл.	67 200	2 709,83	2 392 461	19,81	8 016	671
Полтавська обл.	62 350	2 854,67	1 470 693	15,89	1 687	270
Рівненська обл.	54 580	2 582,83	1 156 287	2,14	295	206
Сумська обл.	49 830	2 503,83	1 146 208	57,11	505	257
Тернопільська обл.	49 050	2 191,25	1 078 376	7,08	415	318
Харківська обл.	97 680	2 759,25	2 743 127	108,17	13 889	748
Херсонська обл.	46 400	2 274,5	1 079 938	23,56	519	236
Хмельницька обл.	54 930	2 428,92	1 316 157	16,48	575	295
Черкаська обл.	57 530	2 511,67	1 271 783	13,53	879	223
Чернівецька обл.	34 380	2 332,08	906 666	0,18	1 542	230
Чернігівська обл.	53 050	2 311,25	1 081 249	19,45	819	219

За цими даними була побудована така регресійна модель:

$$Y = 27433,6 - 10,5349X_1 + 0,0457162X_2 + 140,483X_3 - 2,06913X_4 - 26,8764X_5$$

Усі фактори, крім середньої заробітної плати та кількості емігрантів, статистично значущі, тому що їх P-Value не перевищують значення 0,05. За критерієм Стюдента ці два фактори було виключено із моделі. Критерій Фішера $F = 78,43$ доводить, що розроблена модель є адекватною в цілому. Значення t-статистики говорять про статистичну значущість усіх факторів, що залишилися в моделі. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,953789$ демонструє, що на 95,38 % кількість безробітних у регіоні залежить від кількості наявного населення, заборгованості заробітної плати та кількості іммігрантів. Коефіцієнт регресії $b_2 = 0,0457162$ показує, що при зростанні наявного населення на 1 особу кількість безробітних у регіоні в середньому збільшиться на 0,046 особи. Значення $b_3 = 140,483$ показує, що при збільшенні заборгованості заробітної плати на 1 млн грн безробітних осіб збільшиться на 140,483 особи, а коефіцієнт $b_4 = -2,06913$ вказує на те, що при зростанні кількості іммігрантів на 1 особу кількість безробітних зменшиться на 2,069 особи. За статистикою Дарбіна – Уотсона $DW = 1,58$ констатується присутність автокореляції, а отже, побудовану модель не можна використовувати для побудови прогнозів.

Провівши додаткові розрахунки, було визначено, що такі фактори, як розмір середньої заробітної плати та кількість емігрантів, були виключені із моделі, оскільки вони тісно пов'язані з іншими факторами і можуть бути результативними ознаками від них. Подальше дослідження безробіття було продовжено розробкою моделі залежності кількості безробітних від кількості наявного населення, розміру заборгованості заробітної плати, а також кількості іммігрантів. Було обчислено рівняння регресії:

$$Y = 7495,23 + 0,337697X_2 + 133,107X_3 - 1,96848X_4$$

За t-статистикою всі коефіцієнти регресії є статистично значущі, а критерій Фішера $F = 107,82$ підтверджує статистичну значущість усієї моделі в цілому. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,939$ говорить про те, що на 93,9 % варіація курсу долара залежить від змін кількості наявного населення, розміру заборгованості заробітної плати та кількості іммігрантів. Статистика Дарбіна – Уотсона $DW = 1,4$ вказує на те, що автокореляція присутня й у цієї моделі, тому цю модель можна використовувати для аналізу, але не для прогнозування.

Таким чином, проведений економічний аналіз факторів впливу на рівень безробіття в регіонах України свідчить, що найбільш впливають на зміни в кількості безробітних кількість наявного населення, розмір заборгованості заробітної плати, а також кількість іммігрантів. Неможливо дати



прогноз кількості безробітних за регіонами у наступних роках використовуючи цю модель, але ця інформація може бути використана для формування певної державної політики в напрямі регулювання безробіття.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Визначення безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomiks.net.ua/Безробіття/>. 2. Безробіття в Україні – актуальна проблема в суспільстві // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 7. – С. 24. 3. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

Воронович К. О.

УДК 336.748.1

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДИНАМІКУ КУРСУ ДОЛАРА США

Анотація. Рекомендовано проводити аналіз факторів впливу на динаміку курсу долара США в країні за допомогою економетричного моделювання. Запропоновано регресійну лінійну модель залежності курсу долара від ВВП, темпів інфляції, облікової ставки та грошової маси в Україні.

Аннотация. Рекомендовано проводить анализ факторов влияния на динамику курса доллара США в стране с помощью эконометрического моделирования. Предложена регрессионная линейная модель зависимости курса доллара от ВВП, темпов инфляции, учетной ставки и денежной массы в Украине.

Annotation. This article is recommends to analyze the factors influencing the dynamics of the U.S. dollar in the country with the help of econometric modelling. A linear regression model of the dependence of the dollar on GDP, inflation, interest rates and money supply in Ukraine is developed.

Ключові слова: ВВП, грошова маса, облікова ставка, темпи інфляції, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера, рівняння регресії.

Важливим методом грошово-кредитної політики є політика валютного курсу, або курсова політика. Підтримка стабільності курсу національної валюти відіграє значну роль у забезпеченні стабільності цін та грошового обігу, сприяє загальному економічному зростанню держави, підвищує конкурентоспроможність національної економіки. Тому для забезпечення стабільності валютного курсу необхідно розуміти, які фактори впливають на його коливання. Слід проаналізувати головні фактори, що спричиняють зміни курсу долара США в Україні.

Багато вчених зробило свій внесок у розробку моделей аналізу валютного курсу на основі факторів, що на нього впливають: Бландін'єр Ж. П., Т. Вахненко, А. Дорошенко, Журавка Ф. О., Паценко О. Ю. та ін. [1].

У цілому розрізняють кон'юнктурні та структурні (довгострокові) фактори, що впливають на валютний курс. Кон'юнктурні фактори пов'язані з коливаннями ділової активності, політичної та військово-політичної обстановки, за чутками (іноді ажіотажними), здогадами і прогнозами. Поряд із кон'юнктурними факторами, вплив яких важко передбачити, на попит і пропозицію валюти, тобто на динаміку її курсу, впливають і відносно довгострокові тенденції, які визначають становище тієї чи іншої національної грошової одиниці у валютній ієрархії. Серед усіх факторів можна назвати головні: ВВП, темпи інфляції, облікова ставка та грошова маса країни [2]. Саме ці фактори будуть розглядатися далі при кореляційно-регресійному аналізі їх впливу на долар США в Україні.

Для аналізу були використані дані за 2005 – 2012 рр., що наведені в таблиці та є офіційною статистикою [3; 4].

© Воронович К. О., 2013

Вихідні дані

Період	Курс долара, грн (за 1 000 \$)	ВВП, млн грн	Грошова маса (M2), млн грн	Темпи інфляції, %	Облікова ставка, %
Березень 2005 р.	5 004,30	88 104	139 718	101,6	9,00
Грудень 2005 р.	5 041,70	128 780	193 145	100,9	9,50
Березень 2006 р.	5 060,30	106 348	194 422	99,7	9,50
Грудень 2006 р.	5 037,60	159 080	259 413	100,9	8,50
Березень 2007 р.	5 019,70	139 444	269 524	100,2	8,50
Грудень 2007 р.	5 048,40	214 883	391 273	102,1	8,00
Березень 2008 р.	5 022,50	191 459	411 446	103,8	12,00
Грудень 2008 р.	8 764,60	244 113	512 528	102,1	12,00
Березень 2009 р.	8 124,60	189 028	437 503	101,4	12,00
Грудень 2009 р.	8 019,00	259 908	510 932	100,9	10,25
Березень 2010 р.	7 972,00	217 286	474 789	100,9	10,25
Грудень 2010 р.	7 963,00	307 278	614 226	100,8	7,75
Березень 2011 р.	7 945,00	257 682	597 261	101,4	7,75
Грудень 2011 р.	8 039,00	363 557	682 073	100,2	7,75
Березень 2012 р.	8 014,50	293 493	681 786	100,3	7,50
Грудень 2012 р.	8 010,00	378 564	771 100	100,2	7,50

За цими даними була побудована така регресійна модель: $Y = 52397,4 + 0,00748739X_2 - 527,465X_3 + 469,591X_4$. Отже, усі фактори, крім ВВП, статистично значущі, тому що їх P-Value не перевищують значення 0,05. За критерієм Стьюдента ВВП було виключено із моделі. Критерій Фішера $F = 20,32$ підтверджує статистичну значущість розробленої моделі. Значення t-статистики говорять про статистичну значущість усіх факторів, що залишились в моделі. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,835525$ показує, що на 83,55 % курс долара США залежить від темпів інфляції, облікової ставки та грошової маси. За коефіцієнтом регресії $b_2 = 0,00748739$ маємо, що при зростанні обсягів грошової маси на 1 млн грн значення курсу долара в середньому збільшиться на 0,0075 грн. За значенням $b^3 = 527,465$ виходить, що при збільшенні темпів інфляції на 1 % ціна 1 000 доларів США зменшиться на 527,47 грн, а коефіцієнт $b_4 = 469,591$ вказує на те, що при зростанні облікової ставки на 1 % курс долара збільшиться на 469,59 грн. За статистикою Дарбіна – Уотсона $DW = 1,63954$ констатується присутність автокореляції, а отже, побудована модель не може бути використаною для прогнозування.

Провівши додаткові розрахунки, було визначено, що ВВП був виключений із моделі, оскільки він тісно пов'язаний з іншими факторами і може бути сам результативною ознакою від них. Дослідження було продовжено розробкою моделі залежності курсу долара від ВВП, темпів інфляції та облікової ставки. Було обчислено рівняння регресії: $Y = 50057,8 + 0,016414X_1 - 512,314X_3 + 525,87X_4$. t-статистика показала, що усі коефіцієнти регресії є статистично значущі, а критерій Фішера $F = 12,62$ підтвердив статистичну значущість усієї моделі в цілому. Отриманий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,7594$ говорить про те, що на 75,94 % варіація курсу долара залежить від змін ВВП, темпів інфляції та облікової ставки. Статистика Дарбіна – Уотсона $DW = 1,93919$ вказує на те, що автокореляція відсутня і цю модель доцільно використовувати для прогнозування.

Якщо спиратися на прогнози експертів, у 2014 р. обсяг ВВП очікується у розмірі 401 618 млн грн, темпи інфляції – 101,4 %, облікова ставка – 8,5 %. За цими даними можна зробити прогноз курсу долара на 2014 р., використовуючи рівняння регресії:

$$Y = 50057,8 + 0,016414X_1 - 512,314X_3 + 525,87X_4$$

Визначено, що курс долара на 2014 р. має складати 9,17 грн за 1 долар США. Спостерігається підвищення курсу долара порівняно із 2012 р. на 14,5 %.



Таким чином, провівши за статистичними даними України 2005 – 2012 рр. кореляційно-регресійний аналіз залежності курсу долара від ВВП, темпів інфляції, грошової маси та облікової ставки, можна зробити висновок про те, що і перша, і друга багатофакторні моделі показують тісну залежність курсу долара від відповідних факторів. А отже, прогнозуючи фактори, можна передбачити відповідні зміни курсу долара.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Комягина С. И. Анализ факторов, определяющих динамику валютных курсов, и методика расчета форвардного курса / С. И. Комягина // Экономика. Финансы. Право. – 2006. – № 1. – С. 26–30. 2. Факторы, влияющие на валютный курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1money.info/page.php?t=9&p=72>. 3. Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. 4. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

Грицюк І. В.

УДК 314.15(477)

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА МІГРАЦІЙНИЙ ПРИРІСТ УКРАЇНИ

Анотація. Викладено аналіз залежності динаміки міграційного приросту України від середньомісячної заробітної плати, потреби підприємств країни у працівниках на заміщення вільних робочих місць та безробітного населення за допомогою інструментів економетрики.

Анотация. Изложен анализ зависимости динамики миграционного прироста Украины от среднемесячной заработной платы, потребности предприятий страны в работниках на замещение свободных рабочих мест и безработного населения с помощью инструментов эконометрики.

Annotation. The article analyzes the dynamics of migration increase in Ukraine depending of average salary, the needs of a country in workers for the vacant posts and the unemployed by means of econometrics tools.

Ключові слова: міграційний приріст, заробітна плата, безробіття.

Розгляд міграційних процесів для України є досить актуальним на сучасному етапі. Міграційні процеси впливають на економіку країни й потребують регулювання з боку держави, яка бере участь в обміні трудовими ресурсами.

Вивченню різноманітних аспектів міграції присвятили свої наукові праці М. Романюк, М. Семикіна, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Осауленко, Т. Петрова, С. Пирожков, О. Позняк, І. Прибиткова, О. Хомра та ін. Проблема зовнішньої трудової міграції населення України знайшла своє відображення й у працях зарубіжних дослідників, таких, як: С. Годінгс, М. Левін, Н. Попсон, Ж. Сернік, А. Счепанікова, К. Циммер та ін. Проте, незважаючи на значний внесок перелічених вчених у вивчення особливостей зовнішньої міграції населення України, дана проблема все ще залишається малодослідженою та актуальною для українського суспільства.

Міжнародна міграція економічно активного населення засновується на можливостях людей, умовах і їх прагненні працювати у будь-яких регіонах чи країнах світового співтовариства з метою задоволення своїх життєвих потреб. На сьогодні існує дві групи причин, які породжують міграцію населення, насамперед, економічно активного – це загальні, що визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, які пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин належать: інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в економіці, які обумовлюють витіснення робочої сили з одних галузей і додаткову потребу в ній інших; економічна політика ТНК, які концентрують трудові ресурси виробництва в одних країнах і наукомісткі в інших; політична й економічна нестабільність в окремих країнах. Тож основними причинами міжнародної міграції робочої сили є економічні. Вони діють більш-менш постійно й рівномірно. Політичні причини виникають рідше і вони найчастіше

© Грицюк І. В., 2013

обумовлені примусовим переселенням населення. До другої групи причин належать: відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення; нестача робочої сили певних спеціальностей і кваліфікацій; відмінності між країнами в можливостях і умовах професійного зростання; відносний надлишок робочої сили в багатьох країнах, що розвиваються [1].

У складі економічних чинників, перш за все, варто відмітити рівень заробітної плати, потреби підприємств країни у працівниках на заміщення вільних робочих місць та рівень безробіття. Саме ці фактори будуть розглядатися далі при кореляційно-регресійному аналізі їх впливу на міграційний приріст України.

Для дослідження впливу факторів, що впливають на показник міграційного приросту, необхідно обчислити багатofакторну лінійну модель, для цього слід використати дані, наведені в таблиці [2].

Таблиця

Вихідні дані

Місяць і рік	Міграційний приріст населення України, осіб (y)	Кількість незайнятих громадян на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб (x ₁)	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. осіб (x ₂)	Середня заробітна плата за місяць, грн (x ₃)
Січень 2011	1 473	610,3	68,5	2 747
Лютий 2011	1 584	635,6	72,9	2 749
Березень 2011	956	633,2	92,3	3 095
Квітень 2011	1 340	597,3	89,5	3 003
Травень 2011	1 672	565,9	95	3 058
Червень 2011	1 419	516	90,5	3 101
Липень 2011	1 260	484,3	89	3 181
Серпень 2011	1 201	448,3	93,2	3 233
Вересень 2011	1 273	420	87,3	3 279
Жовтень 2011	1 059	397,6	82,1	3 273
Листопад 2011	1 633	439,5	73,2	3 204
Грудень 2011	2 154	501,4	59,3	3 552
Січень 2012	1 969	543,8	63,9	2 722
Лютий 2012	2 095	563,9	64,6	2 799
Березень 2012	2 486	547,7	78,1	2 923
Квітень 2012	2 455	506,1	79,3	2 942
Травень 2012	5 063	482,7	86,2	3 015
Червень 2012	6 192	462,5	78,3	3 109
Липень 2012	3 673	452	77,8	3 151
Серпень 2012	2 252	444,5	82,1	3 073
Вересень 2012	4 237	433,3	76,6	3 064
Жовтень 2012	9 718	420,5	74,2	3 110
Листопад 2012	11 470	468,8	63,3	3 098
Грудень 2012	10 234	526,2	48,6	3 377

Рівняння множинної регресії залежності міграційного приросту від середньої заробітної плати за місяць, потреби підприємств країни у працівниках на заміщення вільних робочих місць та рівня безробіття матиме такий вигляд:

$$y = 19396,4 - 12,7343x_1 - 137,399x_2 + 0,322462x_3$$

Аналізуючи дану модель, можна стверджувати, що в період з 2011 по 2012 рр. збільшення кількості незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, на 1 тис. осіб (x₁) призводило до того, що міграційний приріст населення в країні в середньому за місяць зменшувався на 12,7343 особи. Збільшення потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад на 1 тис. осіб (x₂) призводило до зниження міграційного при-



росту в середньому на 137,399 особи. У той час збільшення розміру заробітної плати на 1 гривню призводило до того, що міграційний приріст у середньому за місяць зростав на 0,322462 особи. Отриманий у моделі коефіцієнт детермінації, тобто характеристика, що визначає лінійні зв'язки у межах регресійного аналізу та показує ступінь залежності між факторними та результативною ознаками, є досить низький і становить 26,94 %, тобто обрані фактори лише на 26,94 % пояснюють зміну показника міграційного приросту, а решта 73,06 % пояснюється не врахованими в моделі факторами.

Проте отримані значення P-Value даних факторів дорівнюють відповідно 0,1919, 0,0074, 0,9229. Тобто фактори x_1 та x_3 не можна включати в модель, оскільки їх значення P-Value вище за 0,05, отже, вони є не статистично значущими.

Далі, виключивши фактори x_1 та x_3 , слід побудувати парну модель залежності показника міграційного приросту від потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад. Було отримано таке рівняння регресії:

$$y = 13676,3 - 133,65x_2$$

Коефіцієнт регресії $b = -133,65$ показує, що збільшення потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад на 1 тис. осіб призводило до зниження міграційного приросту в середньому на 133,65 особи. Як видно, чим більше робочих місць надають підприємства на території України, тим менше громадян нашої країни залишало рідні кордони. Отриманий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,269477$ говорить про те, що на 26,9477 % міграційний приріст залежить від зміни у потребах підприємств на заміщення вільних робочих місць і вакантних посад. Отримані значення P-Value не перевищують критичне значення 0,05, отже, даний фактор є статистично значущим.

Отже, на основі розробленої регресійної моделі залежності міграційного приросту населення України в період 2011 – 2012 рр. вдалося встановити, що найбільшим суттєвим фактором, що впливав на цей приріст, була потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад. Це цілком зрозуміло, адже на можливості працевлаштування, у першу чергу, звертають свою увагу люди при пошуці місця можливої міграції. Тому державна політика має спрямовувати свої зусилля на покращення ринку праці в Україні та створення нових робочих місць, при цьому підвищуючи свій авторитет та привабливість для іноземних мігрантів, водночас зменшуючи рівень еміграції з країни.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. Бестужева С. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посібн. / С. В. Бестужева. – Х., 2009. – 384 с. 2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Харечко Ю. А.

УДК 336.748

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН ВАЛЮТНОГО КУРСУ ГРИВНІ. ФАКТОРИ, ЩО НА НЬОГО ВПЛИВАЮТЬ

Анотація. Розглянуто основні передумови та наслідки зміни валютного курсу гривні за період з 2005 по 2013 рр., визначено основні фактори впливу на валютний курс, серед яких: депозити й кредити в іноземній валюті, інфляція та банківська криза.

Аннотация. Рассмотрены основные предпосылки и последствия изменения валютного курса гривни за период с 2005 по 2013 гг., определены основные факторы влияния на валютный курс, среди которых депозиты и кредиты в иностранной валюте, инфляция и банковский кризис.

Annotation. This article reviews the main preconditions and effects of changes in exchange rate of hryvnia for the period of 2005 – 2013, the basic factors of influence on the exchange rate are defined, among them are the deposits and loans in foreign currency, inflation and banking crisis.

Ключові слова: валютний курс, зміна валютного курсу, фактори, що впливають на валютний курс.

© Харечко Ю. А., 2013



Валютний курс є одним із головних макроекономічних показників економіки країни, адже має великий вплив на її розвиток. Він відображає взаємодію національної та світової економік, а також вважається індикатором економічних процесів. За допомогою курсу національної валюти центральний банк впливає на стан платіжного балансу держави. Проте зміна валютного курсу не завжди є явищем позитивним, оскільки вона призводить до непередбачуваних наслідків у різних сферах національної економіки.

Відомо, що у 2008 р. відбулося різке падіння курсу гривні, тому актуальність даного дослідження є очевидною. Оскільки банківський сектор посідає вагоме місце в економічній та фінансовій системах, важливим вважається також і визначення впливу його діяльності на валютний курс гривні.

Дослідженням проблем валютного курсу гривні, його змінами та наслідками цих змін займалися такі видатні вчені, як: О. Береславська, Н. Гребенюк, І. Крючкова, Б. Лапчук, С. Михайличенко, В. Міщенко та ін.

Мета дослідження – за допомогою економетричного дослідження визначити основні макроекономічні фактори, що впливають на валютний курс гривні у період з 2005 по 2013 рр.

За останні роки валютний курс гривні часто змінювався. Найбільші коливання відбулися у 2007 – 2009 рр. (табл. 1). У 2005 р. були введені нові економічні реформи, які звичайно позначились на всіх сферах соціально-економічного розвитку держави. У валютній системі відбулися найрадикальніші зміни, пов'язані з лібералізацією ринку та ревальвацією курсу гривні [1].

Таблиця 1

Вихідні параметри моделі

Рік	Курс гривні до 1 дол. США	Процентна ставка у національній валюті за кредитами	Безробіття	Облікова ставка НБУ
2005	5,05	16,4	7,2	9,5
2006	5,05	15,4	6,8	8,5
2007	5,05	14,4	6,4	8,0
2008	7,70	17,8	6,4	10,0
2009	7,99	19,6	9,0	11,0
2010	7,96	15,0	8,1	7,75
2011	7,98	17,2	8,6	7,75
2012	7,99	17,6	8,1	7,75
2013 (лютий)	7,99	17,4	8,0	7,5

Дії НБУ щодо зміцнення гривні наприкінці квітня 2005 р. були зумовлені об'єктивними ринковими законами. Передумовами ревальвації стали інфляційні процеси, частково спричинені великими валютними доходами українського експорту та загальною світовою тенденцією до ослаблення долара США [2].

У 2008 році відбулася різка зміна курсу гривні щодо долара США, адже гривня частково девальвувала, а згодом різко девальвувала. Основною причиною такого явища була глобальна фінансова криза, яка стала наслідком різкого падіння курсу гривні, відповідно, зростання курсу долара США та кризи банківської системи.

Для визначення впливу макроекономічних факторів на валютний курс було проведено регресійний аналіз впливу цих факторів на валютний курс гривні до долара США. Для дослідження були обрані фактори, наведені в табл. 1, де результативною ознакою є курс гривні до долара США, а факторними ознаками – досліджувані чинники. Слід розглянути вплив на курс гривні щодо долара США таких факторів, як процентна ставка у національній валюті за кредитами, безробіття, облікова ставка НБУ.

Щоб обчислити дані, необхідно використати табличний процесор MS Excel. За допомогою функції ЛИНЕЙН() отримано параметри моделі, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти регресії

Процентна ставка у національній валюті за кредитами (b_1)	-0,9578
Безробіття (b_2)	-2,1576
Облікова ставка НБУ (b_3)	2,3021
Коефіцієнт детермінації	
R_{yx1x2}	0,6574



Щоб упевнитися у правильності моделі, необхідно провести лінійну залежність між факторами моделі (дослідження на мультиколінеарність), що може викликати неправильне уявлення про взаємозв'язок факторів та ознаки за допомогою обчислення t-критерію Стьюдента і його порівнянням із табличним значенням. Табличне значення t-критерію Стьюдента дорівнює 2,57. Вихідні дані: $t_{b_3} = 2,58$, $t_{b_2} = -2,09$, $t_{b_1} = -1,56$. Аналізуючи ці дані, видно, що два значення є меншими за табличне значення t-критерію Стьюдента, тобто коефіцієнти не значущі. Отже, потрібно виключити з моделі один фактор, що не впливає на курс гривні до долара США. Слід обирати той фактор, де значення критерію Стьюдента є найменшим, тобто процентну ставку в національній валюті за кредитами (b_1). Після виключення цього фактора, було отримано нові параметри моделі, що наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти регресії

Процентна ставка у національній валюті за кредитами (b_1)	0,9778
Безробіття (b_2)	0,2071
Коефіцієнт детермінації	
R_{yx1x2}	0,6467

За допомогою обчислення t-критерію Стьюдента та його порівняння з табличним значенням (2,57) перевіряється значущість моделі. Вихідні дані: $t_{b_2} = 2,78$, $t_{b_1} = 2,98$.

Оскільки ці значення є більшими за табличні, можна зробити висновок, що коефіцієнти регресії є значущими і їх можна використовувати на практиці.

Отже, отримано рівняння регресії, що має вигляд:

$$Y = 0,9778 \times I + 0,2031 \times U - 123,3434,$$

де I – процентна ставка в національній валюті за кредитами;

U – рівень безробіття, %.

Для економічного аналізу потрібно інтерпретувати такий показник. Коефіцієнт детермінації показує, що на 64,67 % зміна курсу гривні до долара США зумовлена лінійною залежністю від рівня безробіття та процентної ставки в національній валюті за кредитами. Фактори, що не були включені в модель, пояснюють на 35,33 % зміни курсу гривні до долара США в розрахунку з 2005 по 2013 рр.

Слід розрахувати стандартизовані коефіцієнти регресії для кожного фактора для того, щоб побачити, вплив якого з факторів є сильнішим. Для процентної ставки в національній валюті за кредитами стандартизований коефіцієнт регресії $\beta_{x_1} = 1,13$, а для рівня безробіття $\beta_{x_2} = -0,0047$ [3]. Отже, процентна ставка в національній валюті за кредитами має більший вплив, ніж рівень безробіття.

Отже, у результаті дослідження змін валютного курсу гривні за період з 2005 по 2013 рр. можна зробити висновок, що на 64,67 % курс гривні обумовлений мінливістю факторів рівня безробіття та процентної ставки в національній валюті за кредитами, причому останній фактор впливає сильніше. Інші, невраховані в моделі фактори становлять 35,33 % зміни курсу гривні до долара США.

Для стабілізації ситуації на валютному ринку потрібно вжити певних заходів, а саме: скоротити обсяги підтримки ліквідності банківської системи та встановити жорсткий контроль за коштами рефінансування; заборонити надання кредитів в іноземній валюті постачальникам, що не мають валютних доходів, а також будь-які розрахунки в іноземній валюті на території нашої країни; потрібно, щоб НБУ розробив рекомендації для комерційних банків щодо зниження відсоткових ставок за валютними депозитами тощо. Тобто єдиним засобом платежу повинна бути саме національна валюта.

Наук. керівн. *Малярець Л. М.*

Література: 1. Белінська Я. Можливості і наслідки валютно-фінансової лібералізації в Україні / Я. Белінська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 1. – С. 28–34. 2. Крючкова І. Фундаментальні чинники зміцнення реального ефективного обмінного курсу гривні / І. Крючкова // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 1. – С. 16–21. 3. Єгоршин О. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Економіко-математичні методи та моделі: економетрика": навч.-практ. посібн. / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 148 с.

Студент 4 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОДСОЗНАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ПРИ ВЫБОРЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Анотація. Розглянуто проблему згубного психологічного впливу реклами та її засобів на споживача, а також способи впливу рекламних повідомлень на свідомість і підсвідомість людини.

Аннотация. Рассмотрены проблема губительного психологического воздействия рекламы и ее средств на потребителя, а также способы влияния рекламных сообщений на сознание и подсознание человека

Annotation. The article deals with the harmful psychological impact of advertising and its means on a consumer and the ways of the influence of advertisements on human consciousness and subconsciousness.

Ключевые слова: реклама, воздействие рекламы, психологическое воздействие, целевая аудитория, ценность, эффективность.

Актуальность темы исследования в изучении воздействия рекламы на психику человека определяется наличием в современном обществе насущных проблем, связанных с влиянием рекламы, пиар-коммуникаций и средств массовой информации. Подсознательное зомбирование и программирование психики индивида существенно влияет на подмену истинных ценностей и морально-нравственных установок человека, таким образом побуждая его следовать за тем, что диктуется со всех возможных информационных каналов.

Свой вклад в более глубокое понимание явления "реклама" сделали советские и зарубежные ученые, такие, как: Е. Доценко, О. Феофанов, С. Кара-Мурза, Г. Шиллер, К. Воронов, А. Моулз, А. Лебединский, И. Крылова, В. Филиппова, В. Ефстафьева и др.

Сегодня, а именно во времена господствования рыночных отношений, большинство фирм, выпускающих однородную продукцию, борются за внимание и приверженность каждого потребителя. В условиях жесточайшей конкуренции каждый производитель согласен пойти на любые ухищрения, ради возможности завоевать еще одну нишу на рынке. Верным помощником в захвате новой целевой аудитории была и остается реклама. Именно реклама (действенная реклама) – одна из немногих технологий, способных в кратчайшие сроки изменить представление о товаре, привлечь к нему внимание потребителей, стимулировать продажи и увеличить прибыль производителя [1].

Каждый из нас даже не подозревает, что находится под пристальным надзором рекламы 24 часа в сутки. Сегодня реклама коснулась всех сфер жизни и не дает возможности "спрятаться" от непрерывного потока информации. Рекламные ролики транслируются по телевизору, по радио, в Интернете, в общественном транспорте, в местах общественного пользования, на улице, на работе и дома. Реклама стала неотъемлемой частью нашей жизни.

Термин "реклама" понимается как информация, которая беспрерывно распространяется между субъектами общественных отношений любым способом, в любой форме с использованием всех возможных средств. Реклама всегда адресована определенному кругу лиц (целевому сегменту) и направлена на привлечение внимания к тому продукту, товару или услуге, который рекламируется [1].

Воздействие рекламы на сознание человека было и остается актуальной проблемой. Реклама заимствует многие методы влияния на психику человека, повышая собственную эффективность. Понятие слова "влияние" трактуется как процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека (объекта влияния), его установок, намерений, представлений и оценок в ходе взаимодействия с ним [2].

В рекламе практикуется влияние на все возможные каналы восприятия (аудиальные, визуальные и тактильно-кинестетические). Реклама пронизывает все возможные сферы влияния на человека (психика, сознание, желания, мотивы, потребности, установки и т. д.). Таким образом, можно выделить основные психологические методы влияния, которые используются сегодня в каждом рекламном послании:

1. Юмор – важный элемент, которого так не хватает в наше время, вызывает положительные эмоции, что заведомо предрасполагает человека к смешной, веселой, запоминающейся рекламе.

2. Личное обращение – используется повсеместно, располагает всеми возможными рекламными средствами для обращения к Вам лично с разнообразными предложениями. Чаще всего личное обращение побуждает к действиям: купить, взять, приобрести и т. д.



3. Шокирующая ситуация – отрицательные эмоции, вызывающие шоковое состояние, обладают более сильным эффектом, чем положительные. Так, реклама приобрела еще один рычаг для манипулирования человеческим сознанием.

4. Необычность – неординарность, нестандартность, своеобразие и непривычный взгляд на вещи привлекают внимание больше, чем привычные, стандартные шаблоны сообщений. Успех достигается эффективным сочетанием выразительности и лаконичности.

5. Сверхвыраженность качеств – преувеличение, которыми обладает не сам товар, а его модель, представленная в рекламе. В рекламной практике этот прием широко распространен и считается эффективным [3].

Выбор конкретного психологического метода определяется его способностью поражать воображение потребителя, на которого нацелена реклама. Впоследствии такие методы служат безотказными средствами завладения вниманием потребителя.

Американские психологи и социологи: Вэнс Пэккард, Пьер Мартино и Дэниэл Бурстин, выяснили, что в результате частого повторения роликов, картинок, слоганов реклама прочнее запоминается и постоянно действует на сознание, независимо от того, вызывает это утверждение возражения или одобрение. Как следствие, идет привыкание к рекламе. Если в рекламируемом товаре нет необходимости, то со временем эта необходимость появится, так как будет навязана человеку постоянным повторением.

Профессиональные маркетологи знают, что для эффективности рекламы необходимо вызвать эмоциональную реакцию, которая "застрянет" в памяти. Так, возникла "раздражающая реклама", подсознательное влияние которой тем больше, чем сильнее она возмущает или раздражает людей [4].

В основе психологического воздействия на сознание человека лежит теория манипуляции. Знание базовых методик, приемов и техник, основных теоретических положений, тенденций и закономерностей, научных разработок современной психологии является непременным элементом, который используется в любом виде рекламы. Средства массовой информации, в том числе и реклама, стали главным инструментом для распространения сообщений, воздействующих на общественное сознание.

Эффективность воздействия информации зависит от степени ее соответствия социальным запросам аудитории. Сегодня средства массовой информации не только формируют и культивируют эти запросы, но и навязывают новые. Происходит это с помощью использования таких методов, как упрощение и дробление информации. Упрощение позволяет главную мысль, которая внушается аудитории, высказать в "краткой и энергичной" форме. Утверждение – отказ от обсуждения, не заставляет задумываться о достоверности. Дробление и разделение проблемы на фрагменты не дают возможности осмыслить ее в целом, так как у человека нет времени на осмысление информации. Одни сообщения вытесняются другими, возникает ложное чувство срочности и, в силу упора на немедленность, создает ощущение важности предмета информации.

Реклама создает новые традиции, меняет моральные установки людей, пользуется приемами воздействия на наше сознание, затрагивает запретные темы, о которых не говорят во всеуслышание, таким образом, происходит переоценка в нашем сознании "хорошо и плохо", "можно и нельзя". На основе проведенных психологических экспериментов можно отметить, что:

а) реклама меняет наше мировосприятие, большинству людей присуще стремление стать богаче, умнее, уважаемее. Именно реклама придает товару свойства, которые помогут покупателю приблизиться к своей мечте;

б) человек – заложник своих привычек, исключительно вредные привычки окрашиваются в "розовые" тона, превращаются в символ самостоятельности и становятся элементом имиджа, таким образом, "оправдывают" вредную привычку;

в) реклама предлагает готовый стиль жизни, потребителю остается лишь подобрать наиболее близкий ему стиль жизни, а соответствовать ему легко, так как реклама подскажет: как проводить досуг, что покупать в магазине, как питаться и одеваться;

г) мотив – это внутренняя сила, побуждающая человека вести себя определенным образом. Реклама иногда становится внутренней силой, мотивируя на определенные поступки и покупки [5].

В результате проведенных исследований выяснилось, что потребители, как правило, не признают, что их действия в рамках покупательского поведения являются результатом воздействия рекламы на их психику. Они уверены, что потребность в приобретенном товаре существовала у них задолго до того, как потребители о нем узнали из рекламы.

Потребитель лучше воспринимает и больше доверяет рекламе, которая ненавязчиво информирует. Возможность выбора при восприятии рекламы прозрачна, иллюзорна, но она убеждает людей, что они сделали этот выбор сами и этот выбор является единственно правильным.

Сегодня реклама органично вписалась в нашу жизнь. Все поддается воздействию рекламы в большей или меньшей степени. По данным статистики, каждый день потребитель сталкивается не меньше, чем с тремястами рекламными объявлениями, пересматривает более ста рекламных роликов, ежегодно получает по прямой почтовой рассылке около тысячи информационно-рекламных материалов, и это еще не весь перечень. Воздействие рекламы – непрерывный, постоянный и сложный процесс и он крепко укоренился в нашей жизни. Ощутимое воздействие выявить сложно, поэтому необходимо анализировать поведение потребителей в различных сферах жизни, слоях общества и ситуациях, где можно выявить закономерности поведения и реакции на рекламные раздражители.

Для выявления таких закономерностей на практике было проведено социологическое исследование с помощью метода анкетирования, чтобы выявить, какое воздействие оказывает реклама на сознание и поведение потенциальных потребителей. Исследование было проведено среди студентов-четверокурсников. В ходе исследования опрошено 30 студентов 4 курса факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ, из них 15 девушек и 15 юношей, возраст респондентов от 19 до 23 лет. Результаты исследования, полученные с помощью анкетирования, для наглядной демонстрации приведены в таблице.

Таблица

Воздействие рекламы на сознание потребителя

№ п/п	Вопрос	Варианты ответа	%
1	Обычно Вы обращаете свое внимание на рекламу и ее средства?	Да	67
		Нет	0
		Когда как	33
2	Какое ваше общее отношение к рекламе?	Положительное	50
		Равнодушное	35
		Отрицательное	15
3	Как влияет на Вас реклама при выборе и приобретении товаров и услуг?	Не влияет	17
		Немного влияет	83
		Сильно влияет	0
4	По Вашему мнению, способна ли реклама негативно воздействовать на здоровье или психику человека?	Да, способна	90
		Возможно	10
		Нет, не способна	0
5	Какой характер носит влияние рекламы на Вас?	Положительный	17
		Нейтральный	73
		Отрицательный	10
6	Оказывает ли реклама влияние на человека и его личность?	Да	23
		Нет	10
		Затрудняюсь ответить	67
7	Способна ли реклама оказывать негативное влияние на Ваше здоровье или психику?	Да	13
		Нет	87
		Затрудняюсь ответить	0
8	Сколько времени ежедневно у Вас занимает просмотр телепередач, фильмов?	До 1 часа	80
		1 – 3 часа	10
		Более 3 часов	0
		Я не смотрю телевизор вообще	10
9	"Бегаете" ли Вы от рекламы по каналам?	Да, всегда	73
		Да, иногда	10
		Нет, мне интересно смотреть рекламу	0
		Затрудняюсь ответить	17
10	Слышали ли Вы об эффекте 25 кадра?	Да, и я всерьез задумался об этом	80
		Да, но не очень-то в это верю	0
		Что-то, вроде, слышал	10
		Нет	10
		Затрудняюсь ответить	0

Исследование влияния рекламы на потребителя показывает, что наибольшее психологическое воздействие на человека оказывают уличные щиты. Их количество, масштабы и яркость не уступают первенство другим средствам рекламной деятельности, что видно из диаграммы, приведенной на рисунке.



Рис. Воздействие рекламы на потребителя

На базе полученных результатов с помощью проведенного исследования можно сделать такие выводы:

1) каждый студент-четверокурсник является потенциальным потребителем, сталкивается с проблемой влияния рекламы на его сознание. Чаще всего это влияние негативное;

2) большинство (90 %) респондентов утверждают, что негативное воздействие на сознание человека имеет реклама и все возможные ее средства, но отрицают факт влияния рекламы на них. Большинство студентов факультета менеджмента и маркетинга не признали факта, что реклама влияет на них непосредственно, хотя сам факт влияния подтвердили 90 % студентов;

3) главное, что привлекает внимание студентов в рекламе – это цвет, подача, слоган, актуальность, сам продукт и его важность;

4) большинство (90 %) респондентов указывают, что реклама не оказывает влияния на отношения с окружающими. 67 % опрошенных отметили, что реклама способна манипулировать сознанием, создавать иллюзию резкой смены настроения. Сознательно отрицают факт воздействия рекламы на их потребительское поведение 83 % студентов.

В заключение следует отметить, что в деятельности всех современных коммуникаций сохраняются методы психологического воздействия на сознание потребителей. Под влиянием новых социальных условий воздействие приобретает новые формы и расставляет акценты на других сторонах общественной жизни, оставляя приоритет тотального контроля над сознанием потребителей при выборе товаров и услуг. Воздействие рекламной информации проявляется в процессах переработки рекламных сообщений – эмоциях, мыслях, возможных решениях, обуславливающих конкретные поведенческие акты покупателя при выборе товаров и услуг.

Научн. рук. Стативка О. Н.

Литература: 1. Мокшанцев Р. И. Психология рекламы : учебн. пособ. / Р. И. Мокшанцев. – М. : Изд. ИНФРА-М, 2006. – 235 с. 2. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. 3. Попова Ж. Г. Психологические аспекты восприятия рекламы потребителем / Ж. Г. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 5. 4. Шуванов В. И. Психология рекламы / В. И. Шуванов. – 3-е изд. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. 5. Лебедев А. Н. Экспериментальная психология в российской рекламе / А. Н. Лебедев, А. К. Боковиков. – М. : Академия, 1995. – 144 с.

Ірха С. Ю.

УДК [005.332.4:656.71](477)

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти конкурентоспроможності у сучасних ринкових умовах господарювання. Проаналізовано діяльність аеропорту "Харків" та оцінено рівень його конкурентоспроможності серед основних конкурентів. Запропоновано створення нової програми та проведення планування діяльності з урахуванням заходів, які дозволять підприємству збільшити свої прибутки.

© Ірха С. Ю., 2013

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты конкурентоспособности в современных рыночных условиях хозяйствования. Проанализирована деятельность аэропорта "Харьков" и оценен уровень его конкурентоспособности среди основных конкурентов. Предложены создание новой программы и проведение планирования деятельности с учетом мер, которые позволят предприятию значительно приумножить свою прибыль.

Annotation. Theoretical aspects of competitiveness under current market conditions are studied. The activity of the airport "Kharkiv" was analysed and the level of its competitiveness among the major competitors was assessed. Creating new programs and planning the activities to include measures allowing the company to significantly increase its profits were offered.

Ключові слова: конкуренція, аеропорт "Харків", аутсорсинг, конкурентоспроможність.

Конкуренція стрімко поширюється на всі види діяльності від малих та не надто прибуткових до великомасштабних підприємств-мільйонників. Завдяки конкуренції відбувається постійний розвиток у всіх галузях. На ринку з'являється безліч нових пропозицій, що свідчить про безперервний розвиток діяльності різних організацій.

Багато вчених у своїх наукових роботах розглядали поняття конкурентоспроможності та її значення в діяльності підприємства. Вони зробили значний внесок у розвиток теоретичних основ конкурентоспроможності та посприяли уявленню про оцінку її рівня, вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності.

Метою даної статті є дослідження конкурентоспроможності аеропортів України, а саме аеропорту "Харків", розгляд нинішньої конкурентної позиції даного аеропорту на ринку та пропозиції заходів щодо підвищення його конкурентоспроможності.

Отже, аеропортом є комплекс споруд, призначених для прийняття, відправлення повітряних суден та обслуговування повітряних перевезень, що має для цього аеродром, інші наземні споруди та необхідне обладнання. Якщо аеропорт міжнародний, то це визначений державою на її території аеропорт для прийняття і відправлення повітряних суден, що виконують міжнародні повітряні перевезення, у якому здійснюються митні, імміграційні, санітарні, карантинні (стосовно тварин і рослин) та інші процедури, передбачені законодавством [1].

Харківський аеропорт є великомасштабним підприємством та має неабиякий потенціал щодо свого розвитку і конкурентоспроможності, але щоб стабільно зростати, необхідно використовувати нові види діяльності, що приведе до збільшення пасажиропотоку, а отже, і підвищення рівня доходу. Відомо, що доходи аеропорту "Харків" більшу частину складають від авіаційної діяльності, у той час коли великомасштабні аеропорти світу значну частку своїх доходів отримують від неавіаційної діяльності.

Харківський аеропорт за останні роки стрімко розвинувся, доказом цього є статистика пасажиропотоку [2], яка наведена в таблиці.

Таблиця

Пасажиропотік аеропорту "Харків"

Роки	Кількість обслужених пасажирів (тис.)	Зміни
2002	50,8	–
2003	64,0	+ 26 %
2004	104,5	+ 63,3 %
2005	140,5	+34,4 %
2006	201,9	+ 43,7 %
2007	258,4	+ 28,0 %
2008	309,9	+ 20,0 %
2009	196,4	–36,3 %
2010	243,2	+ 23,8 %
2011	308,7	+26,9 %
2012	501,5	+62,5 %

Отже, аналізуючи таблицю, можна помітити, що якщо показники цієї статистики будуть стрімко зростати (як у період між 2011 та 2012 роками), то діяльність буде доцільною, але не настільки, як у Київського аеропорту "Бориспіль", який обслуговував 8 млн 478 тис. пасажирів [3], та аеропорту котрий входить до десятки кращих – аеропорту Парижу "Шарль-де-Голль" і його показники на 2011 рік становлять 60 млн 970,5 тис. осіб [4]. Рівень пасажиропотоку в цих аеропортах більш за все залежить від їхнього місця розташування та рівня доходу населення, а з цим аеропорт "Харків" конкурувати не в змозі, але для покращення фінансових показників є безліч інших шляхів, якщо враховувати той факт, що аеропорт знаходиться в місті-мільйоннику.

У зв'язку з чемпіонатом Європи з футболу-2012 в аеропорті "Харків" відбулися зміни, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності, а саме:

- 1) будівництво нового терміналу та реконструкція існуючого;
- 2) будівництво нової злітно-посадочної смуги;
- 3) капітальний ремонт перону;
- 4) благоустрій привокзальної площі;
- 5) будівництво паркувальних місць;
- 6) будівництво тимчасового реверсного терміналу;
- 7) закупівля спецтранспорту;
- 8) будівництво місць стоянок літаків.

Отже, всі ці зміни позитивно вплинули на конкурентоспроможність діяльності аеропорту, послуги стають дедалі кращими та поступово збільшується пасажиропотік. Але для того щоб швидко окупити всі витрати на модернізацію та стабільно розширювати спектр своїх можливостей, аеропорту "Харків" доцільно передати деякі функції своєї діяльності послугам аутсорсингу, наприклад, доручити функції маркетингової комунікації та зв'язки з громадськістю. Адже завдяки модернізації аеропорту збільшилися його можливості щодо прийняття повітряних суден без обмежень різного класу та можливість обслуговувати 1,5 мільйони осіб на рік, адже на даний час ці можливості не використовуються повністю.

Завдяки послугам аутсорсингу є можливість розвинути популярність аеропорту та залучити нові підприємства до співпраці, надавши частину приміщення в оренду, а отже, з'являться такі напрями покращення конкурентоспроможності аеропорту, як: упровадження вендингових апаратів, магазини з товарами першої необхідності, товари для дітей, подарунковий відділ, відділ солодких сувенірів, канцелярський відділ, фармацевтичні товари, сезонні речі, паркова зона, послуги таксі, обмін валюти, поповнення рахунку, туристичне агентство, національна кухня, екскурсії по місту, кіноцентр, конференц-зал.

Отже, аутсорсинг – це передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, що спеціалізується у відповідній галузі [5].

Розширивши асортимент товарів та послуг на території аеропорту "Харків", з'явиться можливість збільшити неавіаційні доходи підприємства, що призведуть до його конкурентоспроможності та популяризації.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що аеропорт "Харків", має великий потенціал, аеропорт повинен постійно розвиватися та впроваджувати сучасні види послуг. Для того щоб поширити спектр своїх можливостей, аеропорт має використовувати послуги аутсорсингу, що значно підвищить рівень його конкурентоспроможності, збільшить прибутки та задовольнить потреби споживачів. Адже рівень конкурентоспроможності є важливим для підприємства, від нього залежить подальша діяльність підприємства, його позиція на ринку та прихильність споживачів, тому щоб постійно підтримувати лідируючу позицію на ринку, підприємству необхідно постійно вдосконалюватися.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

Література: 1. Повітряний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113393.html. 2. Пасажиропотік аеропорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Харьков_\(аэропорт\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Харьков_(аэропорт)). 3. Аэропорт "Борисполь" в 2012 г. увеличил пассажиропоток на 5 % [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/business/aeroport-borispol-uvlichil-passazhiropotok-v-2012-godu-na-5-194578/>. 4. Париж – Шарль-де-Голль [Електронний ресурс] / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Париж_–_Шарль-де-Голль. 5. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – С. 176.

Ширина Т. Г.

УДК 005.942(477)

Магістр 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ

ПРОБЛЕМЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ

Аннотация. Рассмотрены понятие консалтинга, история его становления в Украине. Проведен анализ состояния рынка консультационных услуг в Украине. Выявлены основные проблемы этого рынка и сформированы пути их решения.

Анотация. Розглянуто поняття консалтингу, історію його становлення в Україні. Проведено аналіз стану ринку консультаційних послуг в Україні. Виявлено основні проблеми цього ринку та сформовано шляхи їх вирішення.

© Ширина Т. Г., 2013

Annotation. The article studies the concept of consulting, the history of its formation in Ukraine. The market of consulting services in Ukraine is analysed. The main problems of the Ukrainian market of consulting services were identified and their possible solutions were formed.

Ключевые слова: рынок консалтинга Украины, консалтинг, проблемы рынка, анализ.

Современные условия конкурентного рынка обусловили необходимость применения новых моделей ведения предпринимательской деятельности. На сегодняшний день динамика современного рынка требует от бизнеса постоянного внедрения эффективных инноваций во все сферы деятельности, принятия качественных управленческих решений в сжатые сроки, которые в наше время и являются основным источником конкурентного преимущества. Постоянное повышение эффективности деятельности и развитие предприятия требуют глубоких знаний в различных сферах, которыми часто в полной мере коллектив предприятия и его высшее руководство не обладают. В связи с этим все большую популярность в мировой практике ведения предпринимательской деятельности приобретают профессиональные консультационные услуги, или консалтинг. Но, несмотря на подобные мировые тенденции, рынок консалтинговых услуг Украины на сегодняшний день не так хорошо развит и имеет множество препятствий на пути становления.

Целью данной работы являются анализ рынка консалтинговых услуг Украины, выявление его ключевых проблем, а также путей их решения.

Над изучением проблем рынка консультационных услуг Украины работали такие ученые, как: Верба В. А., Плахотнюк Л. С., Решетняк Т. И., Цицарова Т. Е. и др. [1 – 3]. Но, несмотря на наличие исследований по данной тематике, рынок консалтинговых услуг Украины все еще имеет существенные проблемы в развитии и функционировании, которые до сих пор не решены. Это и обусловило актуальность данного исследования и поиск возможных путей решения проблем консалтингового рынка Украины.

По мнению автора, одним из наиболее полных определений консалтинга является дефиниция ассоциации "Укрконсалтинг", которая определяет бизнес-консалтинг как "обеспечение клиента специализированным опытом, методологией, техникой поведения, профессиональными навыками или другими ресурсами, которые помогают ему в оптимизации сформированного на предприятии (организации) финансово-экономического состояния в рамках действующей нормативно-законодательной базы" [4].

Принято считать, что период становления профессионального консалтинга в Украине начался с 1996 года, когда появились первые крупные консалтинговые фирмы, такие как: "Укрбизнесконсалтинг", "Укрон", "Рубин-Инвест-Консалтинг", Spector, Project Consulting Group, Proconsult, Sachs & Company и Украинская ассоциация менеджмент-консультантов (УАМК) [5]. Согласно данным исследования рынка консалтинговых услуг Украины, которое было проведено ИКГ "Астарта-Танит" в 2010 году по заказу Программы деловых консультаций ЕБРР, украинский рынок консалтинговых услуг предлагает широкий спектр услуг, соответствующий мировой практике. Емкость рынка по сегментам представлена на рис. 1 [6].

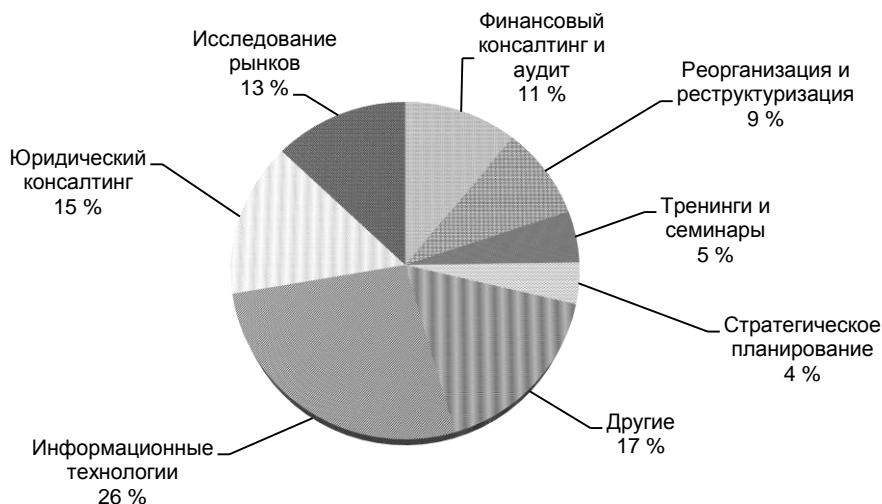


Рис. 1. Емкость рынка консультационных услуг Украины по сегментам

Но как показано на рис. 2, доля консалтинговых услуг в ВВП страны составляет 0,3 % по сравнению с 1 % в более развитых странах [6].

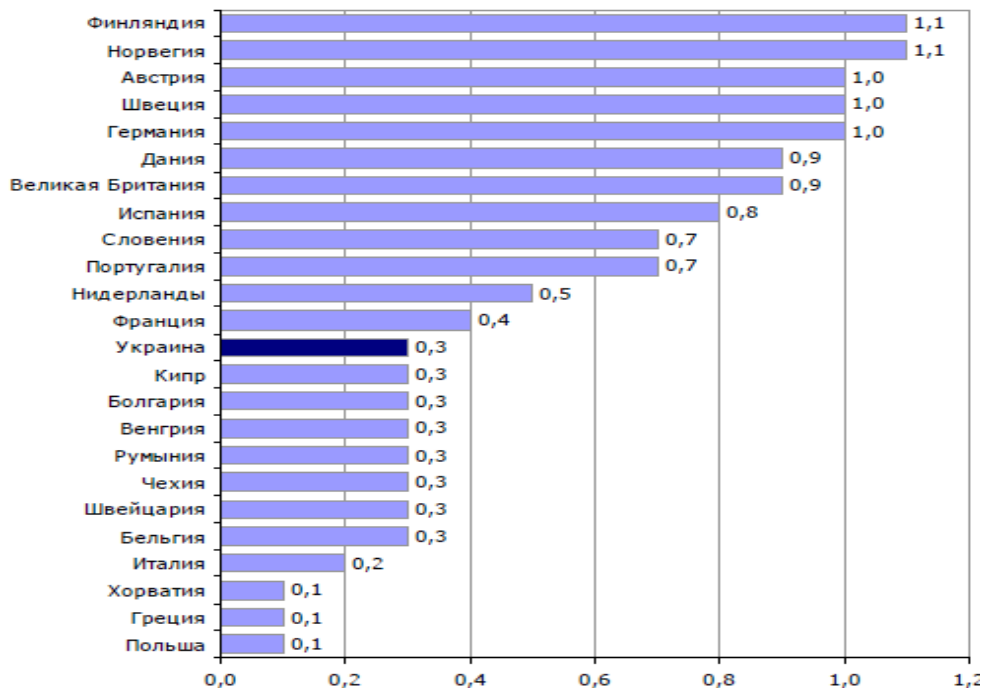


Рис. 2. Доля консалтинговых услуг в ВВП различных стран

Это позволяет говорить о том, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, рынок консалтинговых услуг все еще находится на стадии формирования отрасли. И этот процесс на сегодняшний день замедляется, по мнению автора, тремя основными проблемами:

недоверие к консалтингу со стороны потребителей ввиду не всегда достаточного уровня профессионализма консультантов, опасения касательно соблюдения консультантом профессиональной этики и нечеткое представление о результатах подобных услуг;

слабая осведомленность потребителей о рынке консультационных услуг и его потенциале;

частое отсутствие объективной информации о консалтинговых компаниях, услугах и их качестве и т. д.

Такая недостаточная наполненность информационного поля различными данными касательно этого сегмента и порождает недоверие многих отечественных предприятий к подобному виду услуг. Только 28 % субъектов малого и среднего предпринимательства пользуются консалтинговыми услугами, 27 % – не пользуются, но знакомы с деятельностью консалтинговых компаний, а остальные 45 % не пользуются услугами профессиональных консультантов и не интересовались данным вопросом вообще. Среди причин отказа от услуг консультанта выделяют такие [6]:

отсутствие, по мнению руководства, необходимости в таких услугах (50 %);

отсутствие достаточных финансовых средств на дорогостоящие услуги консультантов (19,7 %);

самостоятельное проведение исследований (18,2 %);

недостаточная осведомленность об этом рынке либо сомнения в эффективности (12,1 %).

Таким образом, для устранения представленных проблем необходимо осуществить следующее:

1. Создать всеукраинский рейтинг консалтинговых компаний с ежегодным награждением лучших. Таким образом, высокое место в рейтинге станет также подтверждением профессионализма компании для потенциальных клиентов.

2. Популяризовать консалтинг как сегмент среди потенциальных потребителей путем повышения открытости и "прозрачности" деятельности консалтинговых фирм. В рамках данного направления предлагается создать независимый ежемесячный электронный журнал, освещающий деятельность консалтинговых компаний и состояние рынка в целом. В данном издании предлагается публиковать данные, новости и отзывы клиентов о деятельности консалтинговых фирм.

3. Реализовать различные программы, направленные на повышение компетентности профессиональных консультантов. Создавать школы консультантов при ведущих экономических университетах Украины, которые бы помогли повысить компетентность сотрудников консалтинговых фирм. А также создать ряд курсов для консультантов на основе различных платформ онлайн-образования.

4. Увеличить количество различного рода публичных мероприятий, посвященных проблемам и перспективам консалтингового рынка Украины с участием потенциальных потребителей.

Таким образом, в данной статье был осуществлен анализ рынка консалтинговых услуг Украины, выявлены его основные проблемы, а также разработаны пути их решения. В рамках

дальнейших исследований рационально провести более подробное исследование проблематики рынка консалтинговых услуг, а также представить расширенный комплекс мероприятий по их устранению.

Научн. рук. Гонтарева И. В.

Литература: 1. Верб В. А. Организация консалтинговой деятельности : учебн. пособ. / В. А. Верб, Т. И. Решетняк. – К. : КНЭУ, 2000. – 228 с. 2. Цицарова Т. Е. Управленческое консультирование : текст лекций / Т. Е. Цицарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 63 с. 3. Плахотнюк Л. С. Определение оптимальной модели консалтинговых услуг [Электронный ресурс] / Л. С. Плахотнюк. – Режим доступа : <http://intkonf.org/plahotnyuk-ls-viznachennya-optimalnoyi-modeli-konsultuvannya-dlya-efektivnogo-rezultatu-vikoristannya-konsaltingovih-poslug/>. 4. Гонтарева И. В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] / І. В. Гонтарева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с. 5. Солодуха О. В. О проблеме качественного развития института управленческого консалтинга в Украине [Электронный ресурс] / О. В. Солодуха. – Режим доступа : http://director.at.ua/tezisy_onu_2012.pdf. 6. Исследование рынка консультационных услуг Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.astartatani.com.ua/assets/files/101115%20consulting.pdf>.

УДК 005.332.4:656.71

Криштова Н. Є.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГ АВІАКОМПАНІЙ

Анотація. Досліджено ринок послуг авіакомпаній. Розглянуто методи управління авіакомпанією на ринку авіаперевезень, методи та фактори впливу на конкурентоспроможність послуг авіакомпанії. Визначено основні чинники й умови, що забезпечують ефективне управління конкурентоспроможністю послуг авіакомпанії.

Аннотация. Исследован рынок услуг авиакомпаний. Рассмотрены методы управления авиакомпанией на рынке авиаперевозок, методы и факторы влияния на конкурентоспособность авиакомпаний. Определены основные факторы и условия, обеспечивающие эффективное управление конкурентоспособностью услуг авиакомпаний.

Annotation. The market of products of airlines has been investigated. The methods of airline management in the airline industry, methods and factors influencing the competitiveness of the airline have been studied. The main management and conditions that ensure the effective management of airline service competitiveness have been defined.

Ключові слова: конкурентоспроможність послуг, послуги авіакомпаній, фактори впливу на послуги, методи конкурентної боротьби.

Розвиток транспортної системи країни в цілому і системи повітряного транспорту зокрема стає не тільки необхідною умовою реалізації інноваційної моделі економічного зростання країни, але й фактором підвищення якості життя населення та конкурентоспроможності національної економіки. Аеропорти як частина транспортної системи є найважливішим компонентом місцевої, національної та регіональної інфраструктури. У той же час, аеропорт – не просто постачальник громадських послуг, чия діяльність регулюється державою, це самостійний комерційний комплекс із власними бізнес-цілями і стратегією розвитку, спрямованої на зростання й економічну ефективність функціонування.

Багато авторів у своїх наукових працях, присвячених конкурентоспроможності підприємств, широко висвітлили сутність та види конкурентоспроможності, методи її аналізу, оцінки та моніторингу. Вони зробили помітний внесок у розвиток теоретичних та практичних основ дослідження конкурентоспроможності підприємств.

Сьогодні рівень конкуренції на ринку повітряних перевезень високий, а число конкуруючих авіакомпаній часто перевищує аналогічний показник по товарному ринку. Тому з розвитком авіаційного ринку і авіаіндустрії необхідно сформувати методи управління авіакомпанією на ринку авіаперевезень, що дозволить значно підвищити рівень її конкурентоспроможності та зміцнить позиції на ринку [1]. Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарської діяльності базується на



визначенні конкурентоспроможності об'єкта діяльності. Суб'єктом тут виступає авіакомпанія, а об'єктом – послуги, які вона надає. Тому конкурентоспроможність суб'єкта дослідження характеризується, у першу чергу, споживчими властивостями об'єкта дослідження, тобто споживчими властивостями послуг авіакомпанії.

Метою даної статті є дослідження послуг авіакомпаній, методів та факторів, які впливають на конкурентоспроможність, спроба визначити, за допомогою яких чинників забезпечується ефективне управління конкурентоспроможністю послуг авіакомпаній.

Під конкурентоспроможністю послуг авіакомпанії розуміється її здатність до потенційного задоволення потреби в авіаперевезеннях порівняно з конкурентами на конкретному ринку за даний період. Чим вище конкурентоспроможність, тим успішнішою є діяльність авіакомпанії на ринку.

Відомий вчений, доктор економічних наук Юданов А. Ю. розглядає конкурентоспроможність послуг авіакомпанії як привабливість послуг для клієнтів, тобто задоволення потреб споживачів авіаційних послуг [2]. Найважливішою властивістю конкурентоспроможності авіакомпанії є здатність приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковий період не нижче запланованого або перевищувати середньостатистичну прибутковість авіакомпаній-конкурентів на цільовому ринку авіаперевезень.

Як зазначалося, конкурентоспроможність розглядається як набір властивостей послуг авіакомпанії. Продукція авіакомпанії – це комплекс послуг з авіаперевезення пасажирів, вантажів і пошти з урахуванням його організаційного та матеріально-технічного забезпечення на всіх етапах взаємодії клієнта з авіакомпанією. До факторів, які впливають на конкурентоспроможність послуг авіакомпанії, відносяться: безпека, регулярність, використовується тарифна система, а також мережа маршрутів і розклад, аеропорт базування, канали продажів, сервіс в офісах продажів, аеропорту та на борту пасажирських літаків, імідж авіакомпанії [3].

У свою чергу, рівень конкурентоспроможності послуг авіакомпанії залежить від багатьох факторів: мережі маршрутів, каналів продажів, безпеки польотів та інших, які змінюються в ринкових умовах. Відповідно, дослідження економічної сутності конкурентоспроможності послуг авіакомпанії та конкурентоспроможності самої авіакомпанії є актуальним.

Існує взаємозалежність між потребами споживачів та рівнем прибутку авіакомпанії, якщо не враховувати споживчі властивості послуг авіакомпанії, які могли б задовольнити потреби споживачів, то це призведе до зменшення кількості споживачів, зменшення обсягів авіаперевезень, а значить і зменшення прибутку. Якщо послуги будуть задовольняти споживачів, вони будуть конкурентоспроможними, і це знизить витрати авіакомпанії й збільшить прибуток.

Аналіз досягнень сучасної економічної науки щодо діяльності авіакомпанії на ринку показує, що форми і методи ведення конкурентної боротьби між авіакомпаніями є різними залежно від типу ринку авіаперевезень. Комерційна політика авіакомпанії залежить і повинна вибудовуватися відповідно до типу ринку. Під ринком авіаційних перевезень розуміється сукупність пропонованих авіакомпаніями пропускових спроможностей повітряного транспорту та платоспроможного попиту на послуги повітряного транспорту. Серед ринків повітряних перевезень розрізняють світові, регіональні та локальні ринки. Для дослідження конкурентоспроможності авіакомпанії застосовують ряд методів, серед яких є цінові та нецінові методи конкуренції авіакомпаній [4].

Цінова конкуренція є суперництвом за отримання додаткового прибутку на основі зменшення витрат виробництва і реалізації продукції та послуг, зниження цін на цю продукцію без зміни її асортименту та якості. Вона передбачає продаж продукції за нижчими цінами, ніж конкуренти. Цінова конкуренція формується на основі тарифної політики авіакомпаній. Знижуючи ціну на надані послуги, авіакомпанія набуває можливість зміцнити свої позиції порівняно з конкурентами. Підвищуючи ціну, вона знижує свої можливості в цьому напрямі. Цінова конкуренція на ринках повітряних перевезень має свої особливості. Результат її дії є складнішим, ніж на товарному ринку, і містить два компоненти:

1) прямиий результат, аналогічний умовам товарного ринку, тобто природного поліпшення конкурентних позицій унаслідок зниження ціни;

2) додатковий результат, обумовлений, з одного боку, зміцненням соціального престижу авіакомпанії, а з іншого – певними гарантіями щодо запобігання державним обмеженням її діяльності.

Показник цінової конкуренції визначає використання авіакомпанією методів цінової конкуренції і характеризує рівень знижок, що надаються авіакомпанією, пільг, відкладених платежів при продажу в кредит. Нецінова конкуренція орієнтується, перш за все, на відповідну перебудову виробництва й реалізацію продукції та послуг з якісно новими властивостями, задоволення нових потреб ринку, розширення асортименту супутніх послуг. Рівень цін при цьому, незважаючи на більш високу якість товару, часто істотно не змінюється. Характеристики, використовувані при оцінці конкурентоспроможності послуг авіакомпанії, можуть бути умовно розділені на якісні (безпека, комфортабельність салонів, зручність розкладу, уважність бортпроводників та ін.) і кількісні (наприклад, ціна перевезення). Отже, критерій конкурентоспроможності може бути охарактеризований як кількісна та якісна характеристика послуг авіакомпанії для оцінки її конкурентоспроможності.

За даними Державіаслужби України [5], українські авіакомпанії в 1 кварталі 2012 року перевезли 1 млн 369,8 тис. пасажирів, поліпшивши торішній показник на 13 %. На міжнародних авіалініях у січні – березні було перевезено 1 млн 136,8 пасажирів (+12,2 %), у тому числі 917,8 тис. пасажирів регулярними рейсами (+16,4 %). Кількість пасажирів у 1 кварталі 2012 року на внутрішніх лініях склала 233 тис. (+17,3 %), у тому числі 224,8 тис. були перевезені регулярними рейсами (+18 %). Пасажирооборот українських авіакомпаній у першому кварталі зріс на 12,5 % до 2,7 млрд пасажиро-кілометрів. При цьому авіакомпанії перевезли 29 тис. тонн вантажів (+45,7 %) і 600 тонн пошти (-14,3 %). Пасажиропотік аеропортів України в першому кварталі 2012 року склав

2 млн 401,7 тис. осіб, що на 18,1 % більше, ніж роком раніше. Пасажиропотік за підсумками 3-х місяців 2012 році у Харкові склав 73,1 тис. пасажирів (+31 %).

Із Міжнародного аеропорту "Харків" різними авіакомпаніями здійснюються регулярні рейси до таких міст Києва (аеропорти "Бориспіль", "Жуляни"), Москви, Єревану, Тбілісі, Відня, Братислави, а також в Єгипет та інші країни. У місті працюють представництва та каси з продажу авіаквитків багатьох авіакомпаній, що виконують чартерні рейси як по Україні, так і в країни СНД, а також Туреччину, Італію, Францію, Болгарію, Сирію, Іран, Китай і ОАЕ. Так, у харківських представництвах найбільших агентств із продажу авіаквитків можна придбати квитки на рейси більше 500 авіакомпаній по Україні, СНД і в будь-яку країну світу.

Таким чином, проведений аналіз конкурентоспроможності послуг авіакомпанії дозволив визначити основні чинники й умови, що забезпечують ефективне управління конкурентоспроможністю послуг авіакомпанії. Економічна сутність конкурентоспроможності авіакомпанії є інтегрованим показником, основними складовими якого є показники якості обслуговування перевезень, культури обслуговування пасажирів, а також фінансово-економічні показники діяльності. Управління конкурентоспроможністю повинне охоплювати всі етапи і функції управління основною діяльністю. Дія на кожен групу показників конкурентоспроможності повинна проводитися з урахуванням економічних законів функціонування ринкових відносин в умовах конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень.

Наук. керівн. Матвієнко-Біляєва Г. Л.

Література: 1. Косарев О. І. Розвиток повітряного транспорту України / О. І. Косарев, О. М. Рибак // Держава та регіони. – 2007. – № 3. 2. Юданов А. Ю. Теория конкуренции : учебно-методический комплекс / А. Ю. Юданов. – М. : Финансовая академия, кафедра "Экономическая теория", 2004. – 304 с. 3. Жебка В. В. Особливості використання брендингу на ринку авіапослуг агенції повітряних сполучень / В. В. Жебка, О. В. Коваленко // Проблеми інформатизації і управління. – К. : НАУ, 2002. – Вип. 6. – С. 5–9. 4. Костромина Е. В. Авиатранспортный маркетинг / Е. В. Костромина. – М. : НОУ ВКШ "Авиабизнеса", 2003. 5. Офіційний портал Державної авіаційної служби України. – Режим доступу : www.avia.gov.ua. 6. Офіційний сайт Міжнародного аеропорту "Харків". – Режим доступу : <http://hrk.aero>. 7. Офіційний сайт авіакомпанії "Аеросвіт". – Режим доступу : <http://www.aerosvit.ua/ukr>. 8. Офіційний сайт авіакомпанії "Аерофлот". Стратегія і розвиток. – Режим доступу : <http://www.aeroflot.com/cms/about/strategy>. 9. Офіційний сайт авіакомпанії МАУ – Міжнародні Авіалінії України (авіакомпанія МАУ). – Режим доступу : <http://www.flyuia.com/rus/about/ukraine-international-airlines.html>.

УДК 005.942

Гагарінов О. В.

Котляр А. А.

Магістри 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ

ЦІННОСТІ КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ ФІРМИ – ОСНОВА ЇЇ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Обґрунтовано ключову роль цінностей консультативної фірми у забезпеченні її довготривалого успіху. Розглянуто та узагальнено ключові цінності світових фірм – лідерів у сфері консультування та аудиту. Виділено основні складові системи цінностей сучасної прогресивної консалтингової структури.

Аннотация. Обоснована ключевая роль ценностей консультационной фирмы в обеспечении ее долгосрочного успеха. Рассмотрены и обобщены ключевые ценности мировых фирм – лидеров в сфере консультирования и аудита. Выделены основные составляющие системы ценностей современной прогрессивной консалтинговой структуры.

Annotation. The key role of consultancy firm property is justified in ensuring its longterm success. The key values of global companies, the leaders in consulting and audit are considered and summarized. The basic elements of the system of values of modern progressive consulting structure are distinguished.

Ключові слова: консультативні фірми, цінності, система цінностей, довготривалий успіх.

© Гагарінов О. В., Котляр А. А., 2013



На сучасному етапі розвитку світової економіки консультування, або консалтинг, перетворилося в одну з найважливіших галузей підприємництва. На сьогодні по всьому світу спостерігається стійке зростання попиту на консалтингові послуги. Це обумовлює постійне зростання кількості консультаційних фірм, які згідно з міжнародною класифікацією займаються наданням 84 видів консультаційних послуг [1, с. 123].

Але не всі фірми, що займаються консультуванням, є успішними. Багато з них стають банкрутами не проробивши і року, проте деякі навпаки успішно функціонують десятки років із багатотисячним штатом співробітників та мільярдними оборотами доларів. Саме тому актуальним є питання про те, що саме обумовлює успішність та довготривалість функціонування консалтингових фірм. До кола вагомих факторів можна віднести забезпеченість матеріальними, фінансовими, трудовими та інформаційними ресурсами, здатність до ефективного управління бізнес-процесами та ін. Але все ж таки навіть наявність усього переліченого не дає можливості сподіватись на довгостроковий успіх у ринковому середовищі.

На сьогоднішній момент недостатньо мати тільки всі необхідні ресурси та вміння управляти процесами їх перетворення. Необхідно створювати таку основу для бізнесу, яка буде забезпечувати його успішне функціонування та розвиток протягом тривалого часу та дозволить йому бути економічно ефективним. Таким фундаментом, на думку авторів, сьогодні виступає корпоративна культура, а саме ті цінності, які закладені в основу створення та організації функціонування бізнес-систем.

Результати дослідження проблем функціонування консалтингових фірм широко представлені в науковій літературі та практиці в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Афанасьєва М. В., Гонтаревої І. В., П. Економі, М. Коупа, Д. Майстера, Б. Нельсона та ін. [2 – 5]. Але слід зазначити, що питанню розгляду цінностей приділяється недостатньо уваги з точки зору їх розгляду як основи довготривалого успіху створення та функціонування консультаційної фірми.

Метою статті є обґрунтування ключової ролі системи цінностей у забезпеченні довготривалого успіху консультаційної фірми та виділення її основних складових частин шляхом розгляду та узагальнення цінностей світових фірм – лідерів у сфері консалтингу та аудиту.

У вузькому сенсі під цінністю розуміють значущість об'єктів навколишнього середовища. У більш широкому розумінні цінність трактується як будь-який матеріальний або ідеальний, дійсний або уявний (віртуальний) предмет, ідея або інститут, відносно якого займається позиція оцінки, приписується йому важливість та прагнення до володіння ним і відчувається як необхідність.

Отже, виходячи з цього, цінностями консультаційної фірми виступають різноманітні матеріальні та нематеріальні об'єкти, які мають для неї певну значущість і становлять основу принципів, на яких базується взаємодія як усередині самої фірми, так і з оточуючим її середовищем.

Для того щоб здійснювати високоефективну діяльність, консалтингові структури при розробці своєї системи цінностей повинні включати до неї тільки ті цінності, які відповідають сучасним вимогам розвинутих ринкових економік.

У зв'язку з цим автори вважають доцільним розглянути ключові цінності світових фірм – лідерів у сфері консалтингу та аудиту (таблиця), тому що вони функціонують доволі тривалий час та представлені у багатьох країнах світу. Дані бізнес-структури були створені у країнах з класичними ринковими умовами господарювання, які розвивалися еволюційним шляхом, що дозволило їм упродовж тривалого часу накопичувати позитивний та релевантний досвід у галузі створення й організації свого функціонування та успішно застосовувати його на практиці, вирішуючи складні та нетривіальні проблеми своїх клієнтів.

Таблиця

Ключові цінності світових фірм-лідерів у сфері консалтингу та аудиту

№ з/п	Назва консультаційної фірми	Ключові цінності	Зміст, який вкладає фірма в зазначену цінність
1	2	3	4
1	Pricewaterhouse Coopers	Прагнення досконалості	Бездоганно виконувати те, що ми обіцяємо клієнту. Досягати досконалості через інновації, навчання та спритність
		Командна робота	Кращі рішення приходять від спільної роботи з колегами та клієнтами. Ефективна командна робота вимагає ставлення, поваги й обміну
		Надихаюче лідерство	Лідерство у відносинах із клієнтами, співробітниками та лідерський тип мислення
		Бездоганна репутація	Клієнти та колеги мають бути впевнені в нашій компетентності та чесності
		Професійність	Ми надаємо професійні послуги, за якість яких несемо персональну відповідальність
		Повага	Ми ставимося до наших колег, клієнтів та всіх, з ким ми ведемо бізнес, з повагою, гідністю, справедливістю та ввічливістю
		Корпоративна відповідальність	Ми діємо в соціально відповідальній манері, у рамках законів, звичаїв і традицій країн, в яких ми працюємо

1	2	3	4
2	Deloitte Touche Tomatsu Limited	Чесність і сумлінність	Ми діємо чесно і сумлінно
		Професійний підхід	Ми працюємо відповідно до духу і "букви закону"
		Компетентність	До реалізації кожного проекту ми залуцаємо фахівців, які володіють необхідною кваліфікацією та досвідом
		Об'єктивність	Наші професійні висновки та консультації об'єктивні
		Конфіденційність	Ми дотримуємося принципу конфіденційності інформації
		Чесна практика ділових відносин	Ми неухильно дотримуємося принципів чесноі практики ділових відносин
		Повага і справедливе ставлення	Співробітники ставляться один до одного шанобливо, ввічливо і справедливо
		Відповідальність і прийняття рішень	Спираючись на спільні цінності, ми служимо прикладом для багатьох
3	Accenture	Лідерство	Побудова довговічної компанії для майбутніх поколінь, захист бренда, розвиток наших співробітників
		Найкращі фахівці	Залучення, розвиток і утримання кращих талантів для нашого бізнесу
		Створення цінності для клієнта	Створення унікальної цінності для клієнта, що забезпечуватиме його високу рентабельність та довготривале стає функціонування
		Єдина глобальна мережа	Надання однаково високоякісних послуг клієнтам, де б вони не вели свій бізнес
		Повага особистості	Цінування розмаїтості та унікального внеску, ставлення до співробітників таким чином, щоб вони відчували свою значущість для компанії
		Чесність	Бути наполегливими й етично чесними, вселяти довіру, діяти так, щоб відповідати своїм словам
4	Ernst & Young	Принциповість	Неухильне дотримання цінностей компанії, їх першочергова роль у визначенні поведінки компанії та кожного її співробітника
		Повага	Поважне ставлення до співробітників, клієнтів та інших контрагентів
		Колективний дух	Робота всієї компанії як єдиного цілого, розвиток комунікацій
		Лідерство	Прагнути до того, щоб бути кращими у своїй діяльності
		Правильні вчинки	Побудова своєї поведінки на основі загальнолюдських та професійних цінностей
		Активне сприяння розвитку суспільства	Компанія прагне, щоб серед її співробітників були тільки найкращі та найбільш талановиті фахівці
		Розвиток освіти	Спрямованість на те, щоб наступне покоління фахівців володіло необхідними навичками для позитивного внеску в розвиток суспільства в цілому
		Розвиток підприємництва	Реалізація програм підтримки підприємців як одного з факторів, що сприяють зростанню показників розвитку макроекономіки
		Забезпечення екологічної стійкості	Докладання всіх зусиль, щоб мінімізувати можливі негативні наслідки впливу нашої діяльності на навколишнє середовище
5	KPMG	Керівництво на основі особистого прикладу	Намагання показати приклад співробітникам КРМГ, а також нашим клієнтам
		Робота єдиною командою	Допомога кожному проявити себе і побудова міцних ділових відносин із колегами
		Повага до особистості	Цінування не тільки знань і досвіду, а й особистості співробітників
		Пропозиція оптимальних рішень на основі всебічного аналізу	Критичне ставлення і ретельний аналіз фактів для надання ефективних рішень

1	2	3	4
		Чесність і прямота у відносинах	Обмін інформацією, висновками з клієнтами та колегами, прагнення вести конструктивний діалог і рішуче діяти у важких ситуаціях
		Соціальна відповідальність	Відповідальність перед суспільством і неухильне удосконалення своїх знань та досвіду
		Сумлінність і порядність	Дотримання найвищих професійних стандартів, надання чітких і релевантних рекомендацій і дотримання принципу професійної незалежності

Примітка: узагальнено авторами на основі робіт [6 – 10].

На основі даних, наведених у таблиці, авторами були виділені чотири ключові складові системи цінностей сучасної прогресивної консультативної фірми, а саме:

1) цінності, які орієнтовані на максимальне задоволення потреб клієнтської організації та інших контрагентів;

2) цінності, які сприяють найбільш ефективному використанню системного потенціалу консалтингової структури;

3) цінності, слідування яким сприяє відновленню екології та забезпеченню її стійкості;

4) цінності, слідування яким сприяє реалізації поведінки соціально відповідального бізнесу.

Слід зазначити, що всі ці чотири складові системи цінностей за своєю сутністю є прогресивними з точки зору їх відповідності світовим тенденціям розвитку країн з ринковою економікою, а саме залучення бізнесу до вирішення проблем і забезпечення збереження та стійкого розвитку екології й соціальної сфери.

Саме тому що діяльність світових фірм-лідерів у сфері консалтингу та аудиту базується на системі цінностей, яка включає чотири ключові складові, що були виділені авторами, вони забезпечують своє довготривале та високоефективне функціонування й роблять свій внесок у процвітання та добробут всього суспільства.

Ураховуючи те, що ринок консультативних послуг України функціонує відносно нетривалий час, а вітчизняні консалтингові структури є не досить досвідченими [11], узагальнені авторами ключові цінності світових фірм-лідерів у сфері консалтингу та аудиту, а також виділені на їх основі чотири складові системи цінностей сучасної консультативної фірми мають стати орієнтиром для вітчизняного консультативного бізнесу при розробці своєї системи цінностей з метою забезпечення свого довготривалого та успішного функціонування.

Таким чином, авторами роботи було обґрунтовано ключову роль системи цінностей у забезпеченні довготривалого успіху консалтингових фірм та виділено її основні складові, а саме: цінності, які орієнтовані на максимальне задоволення потреб клієнтської організації та інших контрагентів; цінності, які сприяють найбільш ефективному використанню системного потенціалу консалтингової структури; цінності, слідування яким сприяє відновленню екології та забезпеченню її стійкості; цінності, слідування яким сприяє реалізації поведінки соціально відповідального бізнесу шляхом розгляду та узагальнення цінностей компаній – світових лідерів у сфері консультування та аудиту.

У подальшому автори планують зосередити свою увагу на дослідженні впливу системи цінностей консалтингових компаній на розробку та ефективність упровадження їх корпоративної культури як її основної складової.

Наук. керівн. Гонтарєва І. В.

Література: 1. Ефремова Л. В. Бизнес-консалтинг – неотъемлемая часть рыночной инфраструктуры / Л. В. Ефремова, С. Л. Ефремов // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2011. – № 3. – С. 123–125. 2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. – 184 с. 3. Гонтарєва І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій / І. В. Гонтарєва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с. 4. Коуп М. 7 основ консалтинга / М. Коуп ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с. : ил. – ("Серия Консалтинг") 5. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / Дэвид Майстер ; пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. – М. : Юнити, 2010. – 368 с. 6. PricewaterhouseCoopers Values [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.pwc.com/gx/en/ethics-business-conduct/our-values.jhtml>. 7. Vision, values, and strategy – Deloitte [Electronic resource]. – Access mode : http://www.deloitte.com/view/en_GX/global/about/overview. 8. Core Values at Accenture [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.accenture.com/us-en/company/overview/values/Pages/index.aspx>. 9. Ernst & Young values [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ey.com/US/en/About-us/Our-values>. 10. KPMG values [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.kpmg.com/global/en/careers/peopleculture/kpmgvalues/pages/default.aspx>. 11. Самсонова В. В. Аналіз попиту на консалтингові послуги в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Самсонова, А. А. Карпович. – 2011 р. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/12854/1/11svv.pdf>.

ОПТИМІЗАЦІЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ САМОСТІЙНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Анотація. Проведено аналіз міжбюджетних відносин в Україні, визначено місце міжбюджетних трансфертів у формуванні місцевих бюджетів, розглянуто основні проблеми міжбюджетного регулювання, внесено пропозиції щодо основних напрямів підвищення рівня самостійності місцевих бюджетів.

Аннотация. Проведен анализ межбюджетных отношений в Украине, определено место межбюджетных трансфертов в формировании местных бюджетов, рассмотрены основные проблемы межбюджетного регулирования, внесены предложения по основным направлениям повышения уровня самостоятельности местных бюджетов.

Annotation. The intergovernmental relations in Ukraine were analyzed, the role of intergovernmental transfers in the formation of local budgets was defined, the basic problems of budgetary control were considered, the proposals in key areas of increasing independence of local budgets were given.

Ключові слова: бюджет, міжбюджетні відносини, трансферти, дотація вирівнювання, субвенції.

Незважаючи на прийняття ряду нормативно-правових актів, спрямованих на зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування, для бюджетної системи України характерний високий рівень централізації. При цьому частка місцевих бюджетів у консолідованому бюджеті постійно зменшується і серед близько 12 тис. місцевих бюджетів розподіляється лише четверта частина коштів зведеного бюджету [1], тому питання самостійності місцевих бюджетів досі лишається невирішеним і є досить актуальним.

Дослідженню теоретичних і методологічних основ проблеми регулювання міжбюджетних відносин присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: М. Деркач, О. Західна, Ю. Іванов, М. Кизим, Н. Парижак, Н. Савчук, О. Тищенко, С. Юшко та ін. У своїх дослідженнях вони визначають теоретичні та практичні аспекти організації міжбюджетних відносин, характеризують проблеми та недоліки в даній сфері, вносять пропозиції, спрямовані на підвищення дієвості внутрішньобюджетного перерозподілу коштів. Однак на сучасному етапі розвитку економіки України деякі питання в цій сфері й досі залишаються невирішеними до кінця. На сьогодні недостатньо врегульованими є питання розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, а також закріплення за органами місцевого самоврядування певного кола бюджетних і податкових повноважень, що є невід'ємною частиною функціонування міжбюджетних відносин у будь-якій країні.

Основним призначенням міжбюджетних трансфертів є подолання різноманітних дисбалансів і диспропорцій, зокрема статичного й динамічного дисбалансів місцевого бюджету. Статичний дисбаланс виникає, коли витрати на обов'язкові делеговані повноваження органам місцевої влади перевищують обсяги власних надходжень доходної частини місцевого бюджету. Динамічний дисбаланс виникає внаслідок того, що витратні повноваження місцевої влади зростають швидше, ніж надходження від місцевих податків та зборів [2].

Сучасний стан міжбюджетних відносин в Україні свідчить про те, що існує невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів і джерелами фінансування. У всіх областях України міжбюджетні трансферти перетворилися на основне джерело фінансування місцевих бюджетів [3]. Так, частка трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів України становила в 2007 році 43,4 %, у 2008 – 44,5 %, у 2009 – 46,7 %, в 2010 – 49,1 %, у 2011 – 52,3 % [4]. Тобто існує велика залежність місцевих бюджетів від трансфертів. При цьому найбільші обсяги трансфертів є характерними для західних областей, оскільки на території України практично вся промисловість зосереджена в східній частині [5].

Високий рівень залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів істотно знижує їхню стабільність. Нестабільність бюджетів, які значною мірою залежать від державних трансфертів, обумовлена такими причинами [6]:

несвоєчасне затвердження урядом нормативно-правових актів щодо надання окремих субвенцій;

зволікання окремих місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з прийняттям рішень щодо їх використання;

планування Міністерством фінансів значних обсягів трансфертів із Державного бюджету на кінець року;



прорахунки в плануванні необхідних коштів та виділення окремих субвенцій у межах взятих місцевими бюджетами зобов'язань;
нестача фінансових ресурсів.

Стосовно невиконання плану надання міжбюджетних трансфертів, то за даними звітів Рахункової палати України у 2007 році з державного бюджету було надано трансфертів місцевим бюджетам у розмірі 94,3 % від запланованого обсягу, в 2008 році – 93,1 %, у 2009 – 97,8 %, у 2010 – 95,6 %, у 2011 – 98,3 % [4].

Таким чином, застосування міжбюджетних трансфертів має ряд недоліків, серед яких можна виділити такі [7]:

міжбюджетні трансферти є своєрідним дестимулятором у нарощуванні власної дохідної бази місцевих бюджетів, оскільки в разі перевищення доходів над видатками таке позитивне сальдо повинно бути переданим до Державного бюджету;

превалювання у структурі загального обсягу міжбюджетних трансфертів частки поточних (нецільових) трансфертів на безумовній основі, що свідчить про своєрідну відсутність прозорості їх використання з боку органів місцевого самоврядування;

міжбюджетні трансферти мають усеохоплюючий характер, тобто їх надання здійснюється всім без винятку адміністративно-територіальним одиницям, а не тільки тим, чий фінансовий стан не дозволяє самостійно подолати дефіцит бюджету;

міжбюджетні трансферти мають централізований характер розподілу, який закріплений законодавчо, що є пережитком командно-адміністративного устрою;

невиконання плану з надання обсягу міжбюджетних трансфертів, затвердженого Законом України "Про державний бюджет" на відповідний рік, автоматично призводить до неналежного виконання програм, запланованих видатковою частиною відповідних бюджетів нижчого рівня.

Те, що надання трансфертів має дестимулюючий характер для розвитку потенціалу регіонів, також підтверджується зменшенням кількості бюджетів-донорів. Так, у 2002 році налічувалося 89 таких бюджетів, що складало 13 % від загальної кількості, а до 2008 року їх кількість скоротилася до 46, або 6,7 % [6]. Законом України "Про державний бюджет України на 2013 рік" [8] визначено 692 бюджети, що мають міжбюджетні відносини з державним бюджетом, з яких 659 (95,2 %) є дотаційними. Тобто цим бюджетам надається дотація вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує.

Бюджетним кодексом в Україні визначені такі види міжбюджетних трансфертів [9]:

дотації вирівнювання;

субвенції;

кошти, що передаються до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

додаткові дотації.

За період 2008 – 2011 років у загальному обсязі трансфертів частка субвенцій із соціального захисту населення зросла з 41,9 до 42,7 %, частка дотацій вирівнювання, хоча і дещо зменшилась (з 57,8 до 50,14 %), але все одно залишається на досить високому рівні [10].

Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаватиметься місцевим бюджетам, у 2013 році передбачено у розмірі 118 553,3 млн грн, що на 1,03 % більше порівняно з 2012 роком. Обсяг дотацій вирівнювання встановлений у сумі 55 695,4 млн грн, що на 1,08 % більше порівняно з 2012 роком. Зростання субвенцій з Державного бюджету становитиме 4 284,3 млн грн, або 7,8 %.

Високе значення частки дотацій вирівнювання в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів свідчить про наявність незбалансованості між розрахунковими обсягами дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів, тому дотації заслуговують особливої уваги.

Розрахунок обсягу дотації вирівнювання та коштів, що передаються до Державного бюджету з місцевих бюджетів, здійснюється за формульним підходом. Незважаючи на те, що запровадження формули зробило механізм розподілу трансфертів простішим, а головне – прозорішим, і дозволило певною мірою відійти від ручного управління бюджетними коштами, чинний порядок розрахунку трансфертів не позбавлений недоліків, до яких можна зарахувати:

слабкість стимулів органів місцевого самоврядування до збільшення доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;

часту і доволі суттєву зміну компонентів формули, що погіршує можливість прогнозування місцевих бюджетів (у формулу вносились зміни в частині прогнозування доходів наступного бюджетного періоду – наприклад, застосування методу "ковзкої" середньої, від якої в подальшому відмовились);

абстрагування від реально існуючих інфляційних процесів, а це є одним із найбільш суттєвих недоліків діючої системи, враховуючи високий рівень інфляції впродовж останніх років.

При визначенні розрахункового обсягу доходів бюджету застосовують індекс податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці, який характеризує рівень збирання податків із розрахунку на 1 мешканця громади порівняно із середнім рівнем по країні. Чим вищий рівень збирання податків забезпечують відповідні території, тим більшим виходить показник розрахункового обсягу їх доходів, а натомість меншою стає сума дотації вирівнювання, належна до отримання відповідним бюджетом. Також, оскільки відбувається порівняння з середнім рівнем цього показника по країні, то якщо скоротиться рівень збирання податків у регіоні, а середній показник скоротиться з більшим темпом, то це все одно приведе до зростання індексу податкоспроможності [6].

При цьому частково дотаційність бюджетів є штучною через існуючу систему зарахування податків до різних рівнів бюджетів, тобто кошти, що вилучені з місцевих бюджетів та зараховуються до Державного бюджету, потім частково повертаються у вигляді трансфертів. Тобто варто переглянути податкову політику, особливо щодо нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів.

У першу чергу, це стосується основних бюджетоформуючих податків – податку на додану вартість і податку на прибуток підприємств, частка яких у податкових надходженнях зведеного бюджету становить близько 60 %. До місцевих бюджетів потрапляє лише податок на прибуток підприємств комунальної форми власності та забезпечує менше 1 % суми податкових надходжень місцевих бюджетів. Фактично, основним податком, за рахунок якого наповнюються місцеві бюджети, є податок з доходів фізичних осіб, який забезпечує близько 70 % податкових надходжень [6].

Однак на практиці можна спостерігати деякі негативні зміни податкової політики в цьому напрямі. Так, введена централізація регулювання тарифів на комунальні послуги, незважаючи на те, що тарифи на тепло, утримання будівель, вивіз сміття та інше не можуть бути однаковими, і це завжди було прерогативою місцевих органів влади. Також прикладом є ліквідація ринкового збору, який традиційно був одним зі значних джерел доходів місцевих бюджетів. Транспортний податок замінено акцизом на паливо, який на відміну від попереднього, зараховується до Державного бюджету. Погіршився також режим формування доходів місцевих бюджетів у регулюванні ставок на землю та податку на нерухомість [11].

Надходження від єдиного податку, який є місцевим, а тому в повному обсязі зараховується до місцевого бюджету, були меншими, ніж максимально можливі через те, що лише у листопаді 2011 року в Податковому кодексі було знято обмеження для підприємств щодо заборони віднесення витрат по операціях з платниками єдиного податку на валові витрати при розрахунку оподаткованого прибутку [12]. Через це кількість контрагентів платників єдиного податку зменшувалася, а тому багато фізичних осіб-підприємців відмовлялися від спрощеної системи оподаткування. Відповідно зменшувалася кількість платників єдиного податку, а як наслідок, і обсяги його надходжень до відповідного місцевого бюджету.

Усе зазначене свідчить про те, що для підвищення рівня самостійності органів місцевого самоврядування необхідно зменшувати частину міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Це стає можливим за умови внесення змін до діючої системи розмежування податків між державним і місцевими бюджетами, що дасть можливість зміцнити дохідну базу адміністративно-територіальних одиниць та знизити їх залежність від Державного бюджету.

Наук. керівн. Юшко С. В.

Література: 1. Парижак Н. Міжбюджетні відносини: оцінка і реформування / Н. Парижак // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 291–294. 2. Деркач М. І. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного й динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 55–64. 3. Західна О. Р. Удосконалення міжбюджетних відносин у контексті принципів бюджетної децентралізації в Україні / О. Р. Західна, Н. В. Савчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 88–195. 4. Офіційний сайт Рахункової палати України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>. 5. Кизим М. О. Аналіз міжбюджетних відносин на сучасному етапі розвитку економіки України / М. О. Кизим, Ю. Б. Іванов, К. В. Голякова // Проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 7–13. 6. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми та перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86–97. 7. Тищенко О. М. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан і перспективи / О. М. Тищенко, К. В. Голякова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 3–9. 8. Про державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 10. Власюк Н. І. Основні напрями реформування міжбюджетних відносин в Україні / Н. І. Власюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 179–183. 11. Лисяк Л. В. Міжбюджетні відносини: сутність, рольові функції та фінансове регулювання / Л. В. Лисяк, В. Я. Олійник, В. С. Дем'яненко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 2(14). – С. 130–133. 12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 005.915:658.15

Супрун Н. О.

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено сутність управління фінансовою стійкістю підприємства, а саме визначено особливості управління фінансовою стійкістю та етапи процесу управління фінансовою стійкістю. Проаналізовано підходи різних авторів до трактування сутності понять "фінансова стійкість підприємства" та "управління фінансовою стійкістю підприємства".

© Супрун Н. О., 2013



Аннотация. Исследована сущность управления финансовой устойчивостью предприятия, а именно определены особенности управления финансовой устойчивостью и отмечены этапы процесса управления финансовой устойчивостью. Проанализированы подходы разных авторов к трактовке сущности понятий "финансовая устойчивость предприятия" и "управление финансовой устойчивостью предприятия".

Annotation. The paper investigates the essence of management of financial stability of an enterprise, namely the peculiarities of financial stability management are determined and the stages of financial stability management are marked out. The approaches of different authors to the interpretation of the essence of the concepts of "financial stability" and "management of financial stability" are analysed.

Ключові слова: фінансова стійкість, стійкий фінансовий стан, етапи фінансової стійкості, управління фінансовою стійкістю.

Через жорстку конкуренцію фінансова стійкість підприємств є основною умовою їх розвитку. Фінансово стійкі та платоспроможні підприємства при отриманні кредитів та залученні інвесторів мають значні переваги перед підприємствами тієї ж галузі виробництва, тому досягнення фінансової стійкості є однією з проблем української економіки. Саме від фінансової стійкості залежать ризик банкрутства підприємства та його стабільність під час змін ринкової кон'юнктури.

Значний внесок у дослідження управління фінансовою стійкістю підприємства зробили відомі вітчизняні та закордонні вчені: Білик М. Д., Білуха Н. Г., Бланк І. О., Брігхем Е. Ф., Ковальов В. В., Савицька Г. В., Шеремет А. Д. та ін.

Метою статті є визначення сутності та змістовних характеристик управління фінансовою стійкістю підприємства на основі аналізу вітчизняного та закордонного досвіду.

В умовах постійної зміни внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та підвищення конкуренції виникає потреба в управлінні фінансовими ресурсами і, відповідно, управління фінансовою стійкістю підприємства набуває особливого значення. Тому для повного розкриття сутності управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно розглянути та проаналізувати підходи різних вчених до тлумачення поняття "фінансова стійкість підприємства".

У таблиці подано морфологічний аналіз поняття "фінансова стійкість підприємства".

Таблиця

Морфологічний аналіз поняття "фінансова стійкість підприємства"

Автор	Визначення	Ключові слова
І. Бланк [1]	Фінансова стійкість – це характеристика стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються	Стабільність фінансового стану
Г. Савицька [2]	Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику	Рівновага активів і пасивів, платоспроможність, інвестиційна привабливість
Р. Костирко [3]	Фінансова стійкість – це відображення стабільного перевищення доходів над витратами. Вона забезпечує вільне маневрування грошовими коштами господарюючого суб'єкта і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва та реалізації продукції, а також розширенню й оновленню виробництва	Перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошових коштів
Г. Партин [4]	Фінансова стійкість підприємства – це такий його стан, за якого обсяг фінансових ресурсів, що перебуває в розпорядженні підприємства, забезпечує його фінансову незалежність, плато- та кредитоспроможність і фінансування розвитку діяльності на поточний і перспективний періоди	Фінансова незалежність, платоспроможність, кредитоспроможність
Філімоненков О. С. [5]	Стан підприємства, при якому розмір його майна (активів) достатній для покриття його зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним	Активи, покриття зобов'язань
Коробов М. Я. [6]	Фінансова стійкість підприємства – це відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану	Фінансові ресурси, фінансовий стан

Узагальнивши подані поняття, з'ясовано, що існують як загальні риси, так і істотні відмінності в трактуванні поняття фінансової стійкості підприємства.

Підводячи підсумки проведеного аналізу, можна запропонувати таке визначення досліджуваного поняття: фінансова стійкість підприємства – це стан підприємства, при якому його доходи стабільно перевищують витрати, що забезпечує його фінансову незалежність, платоспроможність та кредитоспроможність, а також фінансування розвитку діяльності на поточний і перспективний періоди.

Отже, фінансова стійкість є основною складовою загальної стійкості підприємства. Характерними рисами фінансово стійкого підприємства є можливість виконувати зобов'язання перед кредиторами, бюджетом та власниками за рахунок збалансування власних фінансових ресурсів та позик, а також стабільність фінансового стану. Тому у підприємницькій діяльності важливе місце займе управління фінансовою стійкістю підприємства.

Значення поняття "управління фінансовою стійкістю підприємства" різними науковцями трактується по-різному. Приймак І. І. [8] стверджує, що управління фінансовою стійкістю підприємства становить систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень щодо формування та розподілу фінансових ресурсів задля забезпечення зростання вартості ділової одиниці та її фінансової стійкості у тривалому періоді. У той час як Докієнко Л. М. [9] визначає це поняття як систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, який би дозволив підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечення та підтримання його фінансової рівноваги.

Вердієва Ю. М. [10] управління фінансовою стійкістю трактує як сукупність форм та методів реалізації процедур, спрямованих на збереження стійкості та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку. У свою чергу, Ковальчук Т. І. та Цивак Ю. Ю. [11] відзначають це поняття як систему принципів та методів розроблення й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереження платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги.

Таким чином, управління фінансовою стійкістю підприємства становить систему заходів щодо розробки і реалізації принципів і методів управлінських рішень стосовно формування такого стану фінансових ресурсів, який би забезпечив підприємство постійним зростанням прибутку, платоспроможністю та кредитоспроможністю. Воно спрямоване на досягнення платоспроможності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах, забезпечення наявності грошових коштів для оплати поточних зобов'язань, фінансових ресурсів для розвитку, забезпечення ліквідності підприємства, а також забезпечення фінансової безпеки підприємства, його фінансової гнучкості та фінансову стабільність, досягнення фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому і короткостроковому періодах.

Головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності його функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах, що дозволить у кінцевому підсумку максимізувати ринкову вартість торговельного підприємства. Управління фінансовою стійкістю підприємства має певні особливості, які вказані на рис. 1.

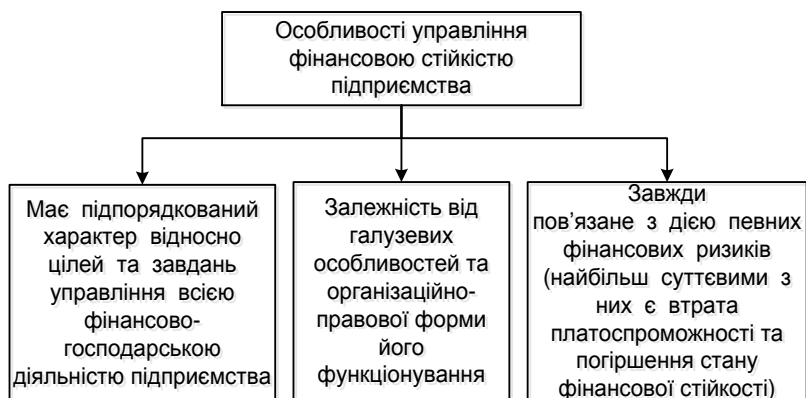


Рис. 1. Особливості управління фінансовою стійкістю підприємства [7, с. 28]

Управління фінансовою стійкістю підприємства вирішує такі завдання: забезпечення оптимальної структури капіталу, забезпечення оптимальної структури активів, забезпечення постійної платоспроможності, забезпечення кредитоспроможності і збалансування та забезпечення оптимальної структури грошових потоків [7].

Процес управління фінансовою стійкістю підприємства окремими вченими організовується по-різному. На рис. 2 подані етапи управління фінансовою стійкістю підприємства.



Рис. 2. Етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства

Під плануванням фінансової стійкості підприємства розуміється визначення цілей фінансової стійкості, шляхів її розвитку, а також формування основних напрямів розвитку. На другому етапі здійснюються вибір та розробка методичних підходів оцінювання фінансової стійкості підприємства, а також виявлення проблемних місць. На третьому етапі формується комплекс заходів щодо підтримання або підвищення рівня фінансової стійкості. Наступним кроком ці заходи реалізуються на практиці. Останнім етапом проводиться аналіз та оцінка отриманих результатів від втілення рекомендацій, критичних точок розвитку фінансової системи та встановлення майбутнього рівня фінансової стійкості підприємства.

Отже, проаналізувавши визначення різних вчених, було з'ясовано, що існують як загальні риси, так і істотні відмінності в трактуванні поняття фінансової стійкості підприємства. Виходячи з цього, запропоновано трактувати поняття "фінансова стійкість підприємства" як стан підприємства, при якому його доходи стабільно перевищують витрати, що забезпечує його фінансову незалежність, платоспроможність та кредитоспроможність, а також фінансування розвитку діяльності на поточний і перспективний періоди.

Також у даній статті визначено мету управління фінансовою стійкістю підприємства та основні особливості цього процесу, а також основні етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства. В якості подальшого напрямку дослідження варто провести узагальнення показників оцінки й управління фінансовою стійкістю підприємства.

Наук. керівн. Порожняк О. О.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2001. – 528 с. 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2002. – 704 с. 3. Костирко Р. О. Финансовый анализ : [навч. посібн.] / Р. О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с. 4. Партин Г. О. Особенности влияния основных чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 275–279. 5. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства : навч. посібн. / О. С. Філімоненков. – К. : Вид. "Ніка-Центр", 2002. – 359 с. 6. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с. 7. Мартинюк В. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / В. М. Мартинюк // Наука й економіка. – 2011. – № 4. – С. 27–33. 8. Приймак І. І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України / І. І. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія : економічна. – Львів, 2006. – Вип. 36. – С. 143–147. 9. Докієнко Л. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / Л. М. Докієнко // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 2. – С. 63–75. 10. Вердиева Ю. Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса / Ю. Н. Вердиева // Вологдинские чтения. – 2009. – № 74. – С. 86–89. 11. Ковальчук Т. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / Т. І. Ковальчук, Ю. Ю. Цивак. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64131.doc.htm.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Обґрунтовано необхідність і доцільність різних методичних підходів до проведення аналізу грошових потоків підприємства. Наведено перелік методів аналізу та фінансових коефіцієнтів, розглянуто методику їх розрахунку та напрями використання отриманої інформації.

Аннотация. Обоснованы необходимость и целесообразность различных методических подходов к проведению анализа денежных потоков предприятия. Приведен перечень методов анализа и финансовых коэффициентов, рассмотрены методика их расчета и направления использования полученной информации.

Annotation. The article studies the necessity and feasibility of different methodological approaches to analyzing the cash flows of a company. The list of methods of analysis and financial ratios, the technique of calculating them and trends of using the information received are presented.

Ключові слова: грошові потоки, додатний і від'ємний грошові потоки підприємства, чистий грошовий потік, коефіцієнти грошових потоків.

В умовах ринкової економіки аналіз грошових потоків підприємства є одним з інструментів забезпечення його успішної господарської діяльності. Даний напрям аналізу допомагає оцінити фінансовий стан та платоспроможність підприємства, з'являється можливість об'єктивніше охарактеризувати ліквідність суб'єкта господарювання в умовах інфляції, більш точно визначити рух грошових коштів за видами діяльності підприємства. Крім того, від збалансованості грошових потоків залежать ефективність і прибутковість господарської діяльності підприємства. Необхідність проведення аналізу грошових потоків полягає в обмеженості грошових ресурсів на підприємстві й обумовлюється метою підвищення рівня ефективності організації грошових потоків. Усе зазначене обумовлює актуальність дослідження існуючих методів та методик аналізу грошових потоків.

Метою роботи є розгляд та узагальнення методичних підходів до аналізу грошових потоків підприємства.

Згідно із П(С)БО 4, рух грошових коштів, або грошові потоки, – надходження та вибуття грошових коштів і їхніх еквівалентів [1].

Аналіз літературних джерел показав, що на основі використання Звіту про рух грошових коштів та інших форм фінансової звітності для дослідження грошових потоків можуть бути використані такі методи:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- порівняльний аналіз;
- аналіз фінансових коефіцієнтів.

Горизонтальний аналіз грошових потоків полягає у вивченні динаміки обсягу формування додатного й від'ємного чистого грошового потоку підприємства у розрізі окремих джерел, розрахунку темпів їх зростання та приросту, визначенні загальних тенденцій зміни їх обсягу.

Вертикальний (структурний) аналіз грошових потоків полягає у вивченні структури додатного, від'ємного та чистого грошових потоків за видами господарської діяльності, за окремими внутрішніми структурними підрозділами (центрами відповідальності), за окремими джерелами надходження та напрямками витрачання коштів [2].

Порівняльний (просторовий) аналіз – це порівняння зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, дочірніх фірм, підрозділів, цехів як внутрішньогосподарський аналіз, так і порівняння показників даного підприємства з показниками конкурентів, із середньогалузевими та середніми загальноекономічними даними як міжгосподарський аналіз [3].

Коефіцієнтний аналіз є невід'ємною частиною аналізу грошових потоків. За його допомогою досліджуються значення різних відносних показників та їх відхилення від планових та базових значень, які характеризують грошові потоки, а також розраховуються коефіцієнти ефективності використання грошових коштів підприємства.

До фінансових коефіцієнтів оцінки грошових потоків можна зарахувати коефіцієнти платоспроможності грошових потоків [3], а саме:

- коефіцієнт руху грошових коштів у результаті операційної діяльності;
- коефіцієнт грошового покриття виплат за відсотками;
- коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти платоспроможності грошових потоків

Коефіцієнт	Розрахунок	Економічний зміст
Коефіцієнт руху грошових коштів у результаті операційної діяльності	Відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності до поточних зобов'язань	Показує здатність підприємства генерувати ресурси в процесі своєї операційної діяльності для виконання поточних зобов'язань
Коефіцієнт грошового покриття виплат за відсотками	Сума величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, сплачених відсотків та сплачених податків до суми сплачених відсотків по довгострокових та короткострокових зобов'язаннях	Показує, чи достатньо грошових коштів генерує підприємство в процесі своєї операційної діяльності для виплати відсотків по довгострокових та короткострокових зобов'язаннях
Коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів	Відношення величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, зменшеної на суму дивідендів, до суми короткострокових зобов'язань	Оцінює здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання

Використання коефіцієнтів платоспроможності дає можливість оцінити здатність підприємства генерувати грошові кошти для забезпечення покриття своїх зобов'язань.

Коновалова Т. В. [4] виділяє такі основні коефіцієнти ліквідності грошових потоків (табл. 2):
 коефіцієнт ліквідності грошових потоків;
 коефіцієнт ліквідності грошових потоків (з урахуванням залишку грошових коштів);
 коефіцієнт ефективності грошових потоків;
 коефіцієнт ступеня залежності.

Таблиця 2

Коефіцієнти ліквідності грошових потоків

Коефіцієнт	Розрахунок	Економічний зміст
Коефіцієнт ліквідності грошових потоків	Співвідношення вхідного і вихідного грошових потоків	Характеризує, у скільки разів можна скоротити надходження грошових коштів, щоб здійснити необхідні платежі. Значення цього показника повинно перевищувати 1
Коефіцієнт ліквідності грошових потоків (з урахуванням залишку грошових коштів)	Відношення суми припливу грошових коштів та грошових засобів до відпливу грошових коштів	Показує можливості підприємства забезпечити виплати грошових коштів за певний період, за рахунок залишку грошових коштів та вхідного грошового потоку за той же період. Має бути більше 1
Коефіцієнт ефективності грошових потоків	Відношення чистого грошового потоку до відпливу грошових коштів	Характеризує ефективність формування грошових потоків підприємства. Має бути більше 1
Коефіцієнт ступеня залежності	Відношення короткострокових та довгострокових зобов'язань до поточного чистого грошового потоку	Характеризує здатність підприємства у перспективі виплатити не тільки відсотки за зобов'язаннями, а ще й повернути основну суму боргу

На основі даних коефіцієнтів можна оцінити здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання, а також виплатити у перспективі відсотки за зобов'язаннями та повернути основну суму боргу.

Таким чином, проведене дослідження дозволило узагальнити існуючі методичні підходи до проведення аналізу грошових потоків підприємства та охарактеризувати їх змістовні аспекти. Означені методичні підходи доцільно використовувати в подальших дослідженнях для проведення оцінки та аналізу грошових потоків суб'єктів господарювання та розробки ефективних рішень у галузі управління грошовими потоками.

Наук. керієн. Берест М. М.

Література: 1. П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu4/>. 2. Ясишена В. В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств / В. В. Ясишена // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 123–131. 3. Пономаренко Є. Д. Фінансовий аналіз : конспект лекцій [Електронний ресурс] / Є. Д. Пономаренко. – Режим доступу : <http://inpos.com.ua/144>. 4. Коновалова Т. В. Анализ денежных потоков : учебно-методический комплекс / Т. В. Коновалова, О. С. Часовских. – Мичуринск : МичГАУ, 2008. – 95 с.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА"

Анотація. Розглянуто теоретичні підходи до визначення категорії "фінансова безпека підприємства". Проаналізовано спільні та відмінні риси теоретичних підходів, наведено авторське визначення категорії "фінансова безпека підприємства".

Аннотация. Рассмотрены теоретические подходы к определению понятия "финансовая безопасность предприятия". Проанализированы общие и отличительные черты концептуальных подходов, представлена авторская трактовка категории "финансовая безопасность предприятия".

Annotation. The theoretical approaches to the definition of financial security of an enterprise were considered. The common and distinctive features of conceptual approaches were analysed and author's own definition of financial security of an enterprise was given.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, безпека, економічна безпека.

На сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах подолання наслідків фінансової кризи та складних трансформаційних процесів суттєво ускладнюються умови господарювання вітчизняних підприємств, що призводить до необхідності розгляду проблеми забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Беззаперечною перешкодою на шляху забезпечення високого рівня фінансової безпеки будь-якого суб'єкта господарювання є відсутність єдиного, науково обґрунтованого та офіційно затвердженого підходу до визначення самого поняття "фінансова безпека".

Наукові дослідження доводять, що всі вітчизняні суб'єкти господарювання вимагають обґрунтованої та виваженої методики оцінки фінансової безпеки підприємства. Це обумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації організаційно-економічного механізму управління підприємством до сучасних умов господарювання та досить великою кількістю в Україні збиткових і збанкрутілих підприємств.

У сучасній економічній літературі поняття "фінансова безпека підприємства" як самостійний об'єкт управління розглядається відносно недавно. Проте в Україні комплексним дослідженням цього питання практично не займаються, приділяючи основну увагу проблемам фінансової безпеки держави. Окремі аспекти багатогранної проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств є предметом наукових досліджень багатьох вчених: Дж. Агента, Барановського О. І., Бланка І. О., Кузенько Т. Б., В. Вівер, Горячева К. С., Р. Таффлера та багатьох інших.

Однією з основних проблем будь-якої економічної системи є забезпечення її ефективної та стабільної діяльності. У сучасних мінливих та висококонкурентних умовах дуже актуальними стають питання саме стабільного безкризового розвитку.

Фінансові відносини з часом набувають усе більшого значення в економічній системі, тому виділення фінансової безпеки є цілком обґрунтованим кроком.

Необхідно розглянути основні підходи до розуміння сутності фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Більшість вчених дотримуються лінії, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави, тільки екстраполюють її на мікрорівень. І в загальному випадку фінансову безпеку суб'єкта підприємництва представляють як певний механізм, що з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи господарського суб'єкта шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів.

На сьогоднішній день у науковій літературі існує багато різноманітних поглядів на дефініцію фінансової безпеки підприємства. Проте необхідно зазначити, що автори по-різному трактують поняття фінансової безпеки, приділяючи увагу різним істотним, на їхню думку, характеристикам даного поняття.

Виходячи з багатоманітності наведених визначень, можна відзначити, що серед визначень фінансової безпеки все ж простежуються деякі спільні риси та підходи: ефективне використання корпоративних ресурсів, підтримання оптимального рівня стійкості та розвитку з поступовим задоволенням фінансових інтересів підприємства, захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Для повноти дослідження визначення цього поняття необхідно виділити деякі підходи (таблиця).

Визначення категорії "фінансова безпека підприємства"

Автор	Визначення
Кузенко Т. Б., Прохорова В. В., Сабліна Н. В.	Стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень [1, с. 27]
Бланк І. О.	Кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному та перспективному періоді [2, с. 385]
Гукова А. В., Анікіна І. Д.	Здатність підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного й конкурентного середовища [3, с. 98]
Горячева К. С.	Це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та завдань достатнім обсягом фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи [4, с. 65]
Папехін Р. С.	Здатність підприємства самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеного та конкурентного середовища [5, с. 13]
Реверчук Н. Й.	Це захист від можливих фінансових втрат і запобігання банкрутству підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [6, с. 22]
Судакова О. І.	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану [7, с. 141]
Мунтіян В. І.	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості правління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку [8]

Ці визначення достатньо повно відображають функціональні характеристики фінансової безпеки, але, на думку автора, ототожнювати фінансову безпеку підприємства з його фінансовим станом не зовсім коректно. Оскільки безпека це, перш за все, певні потенційні можливості організації протистояти негативному впливу середовища, як внутрішнього, так і зовнішнього. До того ж у цих визначеннях не сказано про те, яким чином взагалі забезпечується фінансова безпека, що, на погляд автора, є дуже важливим.

Отже, спираючись на визначення фінансової безпеки, що пропонуються науковцями, можна виділити ключові риси фінансової безпеки підприємства:

- забезпечує рівноважний та стійкий фінансовий стан;
- сприяє ефективній діяльності суб'єкта підприємництва;
- дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності організації;
- нейтралізує кризи та запобігає банкрутству.

Базуючись на основних характеристиках фінансової безпеки, враховуючи визначення, розроблені різними науковцями, автор пропонує власне трактування сутності фінансової безпеки підприємства. На думку автора, фінансова безпека підприємства – це сукупність кількісних і якісних характеристик, які визначають рівень фінансового стану підприємства, за якого гарантуються збалансованість та захищеність його пріоритетних фінансових інтересів від загроз як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, а також забезпечується наявність фінансових ресурсів достатньою мірою для стійкого розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах.

Отже, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати як процес запобігання всебічних збитків від негативних дій на економічну безпеку підприємства за різними аспектами її фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, фінансова безпека підприємства є багатоаспектною та складною економічною категорією, що може характеризуватися з різних сторін. Відсутність єдиної точки на визначення поняття "фінансова безпека підприємства", яке б об'єднало всі існуючі, робить актуальним подальше дослідження даного питання.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

Література: 1. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ. – 2007. – № 12. – С. 27–29. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Гукова А. В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности [Текст] / А. В. Гукова, И. Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102. 4. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / Горячева К. С. // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67. 5. Папехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Папехин. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2007. – 16 с. 6. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с. 7. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148. 8. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.

УДК [336.14:352]:657.92

Масальцева О. Ю.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ З ВИКОРИСТАННЯМ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. Розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності виконання місцевого бюджету. Розраховано коефіцієнт таксономії та проведено аналіз його динаміки з метою виявлення факторів, що негативно впливають на стан виконання місцевого бюджету.

Аннотация. Рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки эффективности выполнения местного бюджета. Рассчитан коэффициент таксономии и проведен анализ его динамики с целью выявления факторов, которые негативно влияют на состояние исполнения местного бюджета.

Annotation. The article considers the possibility of using taxonomic analysis to estimate the efficiency of the local budget execution. The taxonomy index was calculated and its dynamics was analyzed to reveal the factors of negative impact on the local budget execution.

Ключові слова: інтегральний показник, місцеві бюджети, фінансова спроможність, автономія, дотаційність, міжбюджетні трансферти.

Застосування казначейської системи виконання бюджетів дозволяє впорядкувати використання державних коштів та зосередити їх на найважливіших напрямках соціального та економічного розвитку суспільства. Проте в ході соціально-економічних трансформацій в економіці України постає необхідність адаптування механізму організації казначейського виконання бюджетів до сучасних умов, під якими, в першу чергу, слід розуміти стан та ефективність виконання місцевих бюджетів. Результати аналізу стану виконання місцевого бюджету не тільки дадуть можливість оцінити фінансову стійкість місцевого бюджету, визначити вузькі місця, нададуть інформацію про ефективність місцевого управління, рівня автономії від державної влади та достатність коштів для здійснення покладених на місцеві органи влади функцій та зобов'язань, а також визначити напрями вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів та посилити казначейський контроль за використанням бюджетних коштів.

Зазвичай процес виявлення вузьких місць та об'єктивної оцінки будь-якого фінансово-економічного явища супроводжується розрахунком відповідних коефіцієнтів та індексів, які потім зводять до інтегрального показника за допомогою методу таксономічного аналізу. На даний момент методики, що дозволяють оцінити стан виконання місцевих бюджетів та узагальнити підходи до його аналізу, законодавчо не встановлені, що вимагає розробки науково обґрунтованої методики аналізу виконання місцевого бюджету та зумовлює актуальність теми дослідження.



Дослідженням фінансової спроможності, автономії та фінансової стійкості місцевих бюджетів займалися такі вітчизняні дослідники, як: Чікіта І. Б., Коритько Т. Ю., Камінська І. М. та ін., а використанням таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники Плюта В., Сабліна Н. В. [1 – 4] та ін.

Метою статті є оцінка виконання місцевого бюджету за допомогою інтегрального індексу, отриманого шляхом застосування таксономічного аналізу на прикладі місцевого бюджету Московського району м. Харкова.

Таксономічний аналіз, як метод багатовимірної аналізу, який можна застосувати в економічних дослідженнях, був розроблений В. Плютою. Головною метою використання методу таксономії є отримання інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, про певні локальні згущення або розрідження й навіть "вільні простори" у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Найважливіша його перевага – приведення ознак до однієї, яка показує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю довільного числа вихідних ознак [4].

Вихідними даними для оцінки стану виконання місцевого бюджету Московського району м. Харкова стали показники, розраховані на основі звітності управління ДКСУ Московського району (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника стану виконання місцевого бюджету

Показники	Роки		
	2010	2011	2012
1. Коефіцієнт стійкості бюджету (X_1)	3,39	7,27	9,23
2. Коефіцієнт бюджетної самостійності (X_2)	0,23	0,12	0,10
3. Коефіцієнт бюджетної залежності (X_3)	0,77	0,88	0,90
4. Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів (X_4)	0,56	0,44	0,46
5. Коефіцієнт бюджетного покриття (X_5)	0,11	0,07	0,06
6. Коефіцієнт покриття з урахуванням трансфертів (X_6)	0,50	0,59	0,57
7. Коефіцієнт покриття власних видатків власними доходами місцевих бюджетів (X_7)	0,04	0,03	0,01
8. Коефіцієнт загального покриття (X_8)	1,00	1,00	1,00
9. Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету (X_9)	-0,89	-0,93	-0,94
10. Коефіцієнт зацікавленості місцевої влади у пошуці додаткових джерел доходів (X_{10})	0,13	0,21	0,10
11. Коефіцієнт дотаційної залежності (X_{11})	0,00	0,01	0,02
12. Коефіцієнт забезпечення власними та закріпленими доходами (X_{12})	0,02	0,02	0,01
13. Коефіцієнт автономії (X_{13})	0,02	0,02	0,01
14. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_{14})	0,45	0,17	0,20
15. Коефіцієнт забезпечення спецфонду (X_{15})	1,00	1,00	0,98
16. Коефіцієнт рівня запозичень (X_{16})	88,75	25,65	16,66
17. Коефіцієнт боргового навантаження (X_{17})	0,07	0,03	0,03
18. Коефіцієнт режиму економії (X_{18})	0,99	1,00	1,00

Для побудови таксономічного показника спочатку формується матриця спостережень X (1):

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де j – показник, який характеризує стан об'єкта або явища;

i – порядковий номер періоду, за який вивчається об'єкт;

x_{ij} – значення показника j у i -му періоді.

Елементи матриці – це показники, виражені в спеціальних ознаках в одиницях виміру. Тому для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація елементів матриці спостережень X , яка дозволить звести різні одиниці виміру до безрозмірною величини. Для цього слід роз-

рахувати середнє значення для кожного показника: $X_{1\text{сер}} = 6,63$; $X_{2\text{сер}} = 0,15$; $X_{3\text{сер}} = 0,85$; $X_{4\text{сер}} = 0,49$; $X_{5\text{сер}} = 0,08$; $X_{6\text{сер}} = 0,55$; $X_{7\text{сер}} = 0,03$; $X_{8\text{сер}} = 1,00$; $X_{9\text{сер}} = -0,92$; $X_{10\text{сер}} = 0,15$; $X_{11\text{сер}} = 0,01$; $X_{12\text{сер}} = 0,01$; $X_{13\text{сер}} = 0,01$; $X_{14\text{сер}} = 0,27$; $X_{15\text{сер}} = 0,99$; $X_{16\text{сер}} = 43,69$; $X_{17\text{сер}} = 0,04$; $X_{18\text{сер}} = 1,00$.

Для стандартизації використовують формулу (2), після чого формують матрицю стандартизованих значень.

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_j}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення елемента;

X_{ij} – елемент матриці стандартизованих значень.

Наступним етапом є побудова вектора-еталону. Для цього необхідно визначити, які показники відносяться до стимуляторів, а які до дестимуляторів. Необхідність такого поділу зумовлена характерним впливом кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта.

До показників-стимуляторів слід зарахувати ті, зростання яких позитивно буде відображатися на стані виконання місцевого бюджету, а саме: $X_2, X_5, X_6, X_7, X_8, X_{10}, X_{12}, X_{13}, X_{14}, X_{15}$. Так, наприклад, коефіцієнт самостійності показує відношення власних доходів органів місцевого самоврядування до загальної суми доходу місцевого бюджету, характеризуючи ступінь участі Державного бюджету у формуванні місцевого бюджету, а отже, і його самостійність. Зростання коефіцієнта покриття також є позитивним явищем, оскільки характеризує достатність доходів місцевого бюджету (без урахування трансфертів) для фінансування видатків відповідного місцевого бюджету. Коефіцієнт зацікавленості місцевої влади у пошуці додаткових джерел доходів показує ту частку власних доходів адміністративно-територіальної одиниці в загальному обсязі доходів. Зростання цього показника також має сприятливий вплив, вказуючи на наявність додаткових джерел формування доходів, а отже, і джерел покриття видатків місцевого бюджету.

До показників-дестимуляторів слід зарахувати ті, зростання яких негативним чином відображається на стані виконання місцевого бюджету, а саме: $X_1, X_3, X_4, X_9, X_{11}, X_{16}, X_{17}, X_{18}$. Так, наприклад, коефіцієнт стійкості бюджету показує відношення суми міжбюджетних трансфертів із Державного бюджету до доходів місцевого бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів. Зростання цього показника свідчить про неспроможність місцевого бюджету покривати свої видатки без участі коштів з Державного бюджету. Коефіцієнт бюджетної залежності вказує на те, яка частка належить міжбюджетним трансфертам у загальному обсязі доходів місцевого бюджету, підвищення якої вказує на зростання ступеня залежності місцевого бюджету від Державного бюджету. Показник частки дотацій вирівнювання в загальній сумі трансфертів також зараховується до дестимуляторів, оскільки зростання її вказує на погіршення дохідної спроможності місцевого бюджету. Наявність дефіциту місцевого бюджету вказує на недостатність доходів для покриття видатків місцевого бюджету, тому коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету також слід зарахувати до дестимуляторів. Коефіцієнт дотаційної залежності вказує на залежність бюджету адміністративно-територіальної одиниці від фінансування з Державного бюджету, тому зростання цього показника також є індикатором погіршення стану виконання місцевого бюджету. Оскільки видатки місцевого бюджету не повинні зростати вищими темпами, ніж доходи, що можна визначити за допомогою коефіцієнта режиму економії, який є дестимулятором.

Для формування елементів вектора-еталону необхідно вповнити такі умови (3), а вектор-еталон матиме вигляд (4):

$$\begin{cases} Z_{0j} = \max Z_{ij}, \text{ якщо } j \text{ стимулятор;} \\ Z_{0j} = \min Z_{ij}, \text{ якщо } j \text{ дестимулятор;} \end{cases} \quad (3)$$

де Z_{0j} – елемент вектора-еталону.

$$P_0 = 0,55; 1,45; 0,97; 0,88; 1,44; 1,13; 0,97; 1,22; 0,90; 1,03. \quad (4)$$

Далі визначається відстань між елементами матриці та вектором-еталоном за формулою (5) та розраховується коефіцієнт таксономії (10), для цього необхідно зробити попередні обчислення за формулами (6) – (9):

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad (5)$$

де Z_{ij} – елемент стандартизованої матриці;

Z_{0j} – елементи вектора-еталону.

$$\bar{C}_o = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{io} = \frac{1}{3} (5,66 + 2,36 + 6,54) = 0,94. \quad (6)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (C_{io} - \bar{C}_o)^2} = 0,61. \quad (7)$$

$$C_o = \bar{C}_o + 2 \times S_o = 2,17. \quad (8)$$

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}. \quad (9)$$

$$K_i = 1 - d_i. \quad (10)$$

Результати розрахунку коефіцієнта таксономії та його основних елементів наведені в табл. 2. Графічно динаміка змін коефіцієнта таксономії відображена на рисунку.

Таблиця 2

Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії

Період	C_{iq}	d_1	K_i
2010 р.	5,66	0,55	0,45
2011 р.	2,36	0,23	0,77
2012 р.	6,54	0,63	0,37



Рис. Динаміка змін коефіцієнта таксономії

Як видно з рисунка, коефіцієнт таксономії стану виконання місцевого бюджету Московського району м. Харкова характеризується нестабільністю протягом аналізованих періодів: він приймає високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення при малих значеннях стимуляторів. Якщо у 2010 р. він становив 0,45, у 2011 р. його значення зросло до 0,77, а у 2012 р. знизилася до 0,37, враховуючи, що максимальне значення коефіцієнта таксономії – 1, значення вказує про задовільний стан виконання місцевого бюджету. Показники коефіцієнта таксономії у 2010 та 2012 рр., відповідно 0,45 та 0,37, мають значення нижче середнього загалом через недостатні обсяги власних доходів бюджету району (без урахування міжбюджетних трансфертів), яких було вкрай недостатньо для покриття видатків відповідних періодів. Для врегулювання чого до бюджету району було залучено великі обсяги трансфертів з Державного бюджету, з яких дотації вирівнювання становили 56 та 46 %. У 2011 р. бюджетом району було акумульовано та залучено достатньо коштів для фінансування видатків, у тому числі додаткових джерел доходів, окрім тих, що не враховуються при визначенні сум міжбюджетних трансфертів, а також спостерігаються невеликі обсяги зовнішніх запозичень та менші розміри дотацій вирівнювання порівняно з 2010 та 2012 рр., що і спричинило зростання коефіцієнта таксономії до 0,77. Зважаючи на дотаційний характер фінансування видатків даного району м. Харкова, загалом слід ідентифікувати тенденцію до зниження рівня фінансової спроможності та автономії, що демонстровано зниженням коефіцієнтів бюджетної самостійності та автономії й збільшенням коефіцієнтів бюджетної залежності та стійкості. Таким чином, таксономічний аналіз дав змогу оцінити загальний стан виконання місцевого бюджету, виявити основні фактори, що впливають на зміну стану виконання місцевого бюджету та порівняти їх у часі. Отримані дані можна використовувати не тільки для прогнозування, а й для розробки програми економічного й соціального розвитку Московського району м. Харкова та вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Чікіта І. Б. До питання про систему показників оцінки фінансової спроможності, автономії та фінансової стійкості місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / І. Б. Чікіта // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 36. – С. 427–431. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/99.pdf. 2. Коритько Т. Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Т. Ю. Коритько // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 140–145. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/koritko.pdf. 3. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с научной редакцией В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151 с. 4. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия [Электронный ресурс] / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес-Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc-Gum/Bi/2009_3/78-82.pdf. 5. Камінська І. М. Діагностика фінансової стійкості регіонів України [Електронний ресурс] / І. М. Камінська // Збірник праць Луцького національного технічного університету : Економічні науки. – 2008. – № 5(20). – С. 168–182. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_1_193.pdf.

ПРАВОВІ БАР'ЄРИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

Анотація. Розглянуто основні проблеми неадаптованості українського законодавства до норм міжнародних організацій та їх негативний вплив на продукцію, що експортується вітчизняними виробниками. Проаналізовано актуальні перешкоди, що виникають у процесі виходу підприємства на міжнародні ринки.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы неадаптированности украинского законодательства к нормам международных организаций и их негативное влияние на экспортируемую отечественными производителями продукцию. Проанализированы актуальные преграды, которые возникают при выходе предприятия на международные рынки.

Annotation. The basic problems of adaptation of Ukrainian legislation to the norms of international organizations and their negative impact on the products exported by national producers have been discussed. The current barriers which occur when the firm is trying to enter the international markets have been analyzed.

Ключові слова: адаптація, бар'єри, законодавство, міжнародні організації.

У період глобалізації та інтеграції суспільства все більша кількість підприємств прагне розширити свої ринки збуту за допомогою виходу підприємств на міжнародні ринки. Де-факто, членство України в багатьох міжнародних організаціях повинно скасувати низку проблем, що стоять перед підприємством на цьому шляху. Де-юре, нормативна база України і значні порушення з боку внутрішнього законодавства не дають можливості для безбар'єрного виходу підприємства на міжнародні ринки.

З-поміж зарубіжних науковців дослідженням питань державного управління європейською інтеграцією, а також адаптацією національних законодавств займалися Н. Мусис, Д. Дайнен, Ф. Шіммельфенніг, У. Зедельмаєр [1 – 3]. Також цією проблемою займалися і українські вчені, а саме Басараб М. Б. і Грицяк І. А. [4; 5].

Метою роботи є аналіз правових чинників, що становлять бар'єри для виходу підприємства на зовнішні ринки через неадаптованість національного законодавства до міжнародного.

Сьогодні існує багато проблем, пов'язаних із доступом до міжнародних ринків, які виникають внаслідок того, що законодавство країн імплементується або виконується неправильно. Загалом у торгівлі існують такі бар'єри, які стають на заваді повному залученню держави до глобального ринку, а саме:

технічні правила, стандарти та процедури оцінки відповідності, які не відповідають правилам СОТ про технічні бар'єри у торгівлі (Угода ТБТ);

зловживання санітарними та фітосанітарними заходами, які не є виправданими на підставі здоров'я та безпеки відповідно до існуючих правил СОТ;

недостатній захист прав інтелектуальної власності, включаючи географічні позначення, та відсутність належної імплементації й виконання;

відсутність ефективних законів, що регулюють питання конкуренції [6].

Найбільш актуальною для України є гармонізація законодавства з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ), членом якої вона є з 2008 року, а також Європейської політики сусідства (ЄПС).

Для стимулювання торгівлі та економічної інтеграції ЄПС передбачає, що законодавче та регуляторне зближення повинне базуватись на загальноєвропейських пріоритетах, фокусуючись на найбільш необхідних джерелах *acquis*, беручи до уваги економічну структуру відповідної країни-партнера та наявний рівень адаптації національного законодавства до законодавства ЄС [7].

Узгодженість національного законодавства з *acquis* ЄС є необхідною, зокрема, для:

доступу продукції на ринки ЄС;

вільної торгівлі послугами з ЄС;

отримання економічних вигід, що необхідно для проведення внутрішніх реформ та покращення інвестиційного клімату [8].

Одним із напрямів офіційних переговорів щодо укладення Нової посиленої угоди (НПУ) між Україною та ЄС, що тривають у даний період, є галузеве співробітництво у сферах транспорту, зв'язку, енергетики, довкілля, оподаткування, охорони здоров'я тощо. Центральним елементом НПУ є створення поглибленої зони вільної торгівлі України з ЄС, що не може відбуватись без узгодження українського законодавства з *acquis communautaire*. Поглиблена зона вільної торгівлі пе-



редбачає лібералізацію торгівлі товарами, взаємний доступ на ринки послуг та капіталу, а також усунення нетарифних бар'єрів у вигляді відмінностей у правилах технічних стандартів та вимог і т. д. Така зона вільної торгівлі повинна сприяти поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС. Отже, Україна вже фактично розпочала процес отримання частки внутрішнього ринку ЄС через створення поглибленої зони вільної торгівлі [9].

Автор статті вважає, що для наближення України до міжнародних ринків, першочергово до європейських, адаптація законодавства, а також відповідність технічним правилам і стандартам є необхідними умовами для співпраці та отримання в перспективі економічних вигод і конкурентоспроможності.

Згідно із Законом України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" № 1629 від 18 березня 2004 року, метою адаптації законодавства України до законодавства ЄС є досягнення відповідності правової системи України *acquis communautaire* з урахуванням критеріїв, що висуваються ЄС до держав, які мають вступити до нього [10].

Головним недоліком цих угод є те, що в них не має чітких графіків адаптації законодавства, тому на першому етапі адаптація повинна здійснюватися з огляду на принцип доцільності, тобто враховуючи економічну, політичну та соціальну ситуацію в Україні. Другий етап адаптації буде визначено, виходячи з Нової посиленої угоди, в якій будуть міститися додатки із зазначенням графіків імplementації конкретних директив ЄС у різних сферах [10].

На сьогодні гармонізація законодавства відбувається у двох формах: внесення змін до чинних нормативно-правових актів і розробка нових нормативно-правових актів з урахуванням актів ЄС.

Елементом адаптації законодавства є перевірка (експертиза) проектів законів України та інших нормативно-правових актів, що за предметом правового регулювання належать до пріоритетних сфер адаптації законодавства (енергетики, транспорту, довкілля, охорони здоров'я та життя людей, тварин і рослин, захисту прав споживачів, податків, технічних правил і стандартів, митного права і т. д.), на їх відповідність *acquis communautaire*. При цьому нормативно-правові акти, що суперечать *acquis communautaire*, можуть прийматися з урахуванням зазначеного принципу доцільності лише за наявності достатнього обґрунтування необхідності прийняття такого акта і на чітко визначений у самому акті строк [11].

З метою належного забезпечення процесу адаптації національного законодавства до норм СОТ у структурі окремих міністерств і відомств утворені та діють підрозділи (робочі групи) з питань вступу до СОТ. У структурі Державної податкової адміністрації України таким відокремленим підрозділом є відділ адаптації нормативно-правових актів України до законодавства ЄС та співробітництва з СОТ [12].

Не менш важливим є питання запобігання прийняттю законодавчих та інших нормативно-правових актів, які не відповідають угодам СОТ. Але на сьогодні розвиток таких галузей, як вітчизняне автомобілебудування, виноробна промисловість, сільськогосподарське виробництво, які можуть зазнати негативних наслідків у зв'язку зі вступом України до СОТ, стимулюється шляхом надання податкових пільг, відмова від яких є однією з умов вступу України до СОТ. А існування таких пільг суперечить правилу національного режиму і режиму найбільшого сприяння, які встановлено статтями I та III Інтегральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Законом України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства" передбачено здійснення перевірки відомчих нормативних актів самими органами, що видають акт [10]. Згідно з Положенням про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств, інших органів виконавчої влади, затвердженим Постановою КМ № 731 від 28 грудня 2008 року, центральні органи виконавчої влади для державної реєстрації відомчих актів подають довідку про відповідність нормативно-правового акта основним положенням *acquis communautaire*. Фактично подальшого механізму перевірки цих актів та інформації, наведеної в довідках, не існує. Як показує практика, часто головний розробник як проектів законів, постанов та розпоряджень Кабінету Міністрів, так і відомчих актів, вказує недостовірну інформацію щодо відповідності проекту *acquis communautaire*, а саме:

- неправильно вказує сферу (сфери), до якої належить проект;
 - вказує, що питання, які належать до предмета правового регулювання проекту, на рівні законодавства ЄС не регулюються;
 - не зазначає положень проекту, які не відповідають *acquis communautaire*;
 - не надає належного обґрунтування у випадку, якщо проект містить положення, що суперечать *acquis communautaire*, та, відповідно, строк дії таких положень та ін. [13, с. 118–119].
- Як правило, це спричинено:
- низькою якістю підготовки проектів;
 - неврахуванням джерел *acquis communautaire* під час підготовки проекту;
 - непоінформованістю осіб, що безпосередньо займаються розробкою проектів, про інформаційні ресурси, за допомогою яких можна знайти відповідні акти ЄС;
 - низькою активністю центральних органів виконавчої влади в процесі формування Орієнтовного плану перекладів джерел *acquis communautaire* українською мовою;
 - недостатньою участю центральних органів виконавчої влади у підготовці пропозицій до Плану заходів щодо виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС;
 - незалученням фахівців, що працюють у сфері адаптації законодавства та європейської інтеграції, до робочих груп із підготовки відповідних проектів;
 - низьким рівнем співробітництва зацікавлених центральних органів виконавчої влади у процесі розробки проектів нормативно-правових актів [14, с. 18].

Таким чином, автор визначив механізми адаптації законодавства України до міжнародних стандартів, впровадження яких слугуватиме зниженням правових бар'єрів у процесі виходу вітчизняних підприємств на світові ринки. Виконання впроваджених заходів та їх доцільність і узгодженість у перспективі приведуть до зростання експорту і позитивного сальдо торгового балансу. У подальших дослідженнях увага автора буде спрямована на відстеження існуючих колізій міжнародного та українського законодавства.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Мусис Н. А. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. А. Мусис ; пер. з англ. Н. А. Мусис. – К. : К.І.С., 2005. – 465 с. 2. Дайнен Д. Л. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції / Д. Л. Дайнен ; пер. з англ. М. Ю. Марченко. – К. : К.І.С., 2006. – 696 с. 3. Шіммельфенніг Ф. Д. Європейська Центральної та Східної Європи / Ф. Д. Шіммельфенніг, У. М. Зедельмаєр. – К. : Юніверс, 2010. – 282 с. 4. Басараб М. Б. Досвід європейської інтеграції Польщі: перспективи для України : автореф. дис. ... канд. політ. наук : спец. 21.01.01 / М. Б. Басараб ; Національний інститут стратегічних досліджень, Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К., 2004. – 15 с. 5. Грицяк І. А. Право та інституції Європейського Союзу : навч. посібн. / І. А. Грицяк ; Національна академія держ. управління при Президентіві України. Центр правових та підприємницьких досліджень. – 2-ге вид., доп. – К. : К.І.С., 2006. – 300 с. 6. Повідомлення Комісії Європейському Парламенту, Раді, Європейському економічному та соціальному комітету та Комітету регіонів – Глобальна Європа: посилене співробітництво для доступу на ринок європейських експортерів 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_a44. 7. Повідомлення Комісії – Європейська політика сусідства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/what_eu_neighbourhood_policy_eastern_partnership/index_uk.htm. 8. Гаряча Ю. П. Адаптація національного законодавства до *acquis communautaire* як складник процесу європейської інтеграції: досвід для України / Ю. П. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 2. – С. 181–184. 9. Масловська Л. До питання оцінки передумов інтеграції України в ЄС / Л. Масловська // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 72–79. 10. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України № 1629 від 18 березня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629%D0%B3-15>. 11. Стан і перспективи інтеграції України до ЄС: оцінки експертів // Національна безпека і оборона. – 2005. – № 7. – С. 37–43. 12. Про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 16 серпня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629%D0%B3-15>. 13. Барановський Ф. В. Чинники та мотиви європейської інтеграції України / Ф. В. Барановський // Політичний менеджмент. – 2007. – № 6. – С. 115–124. 14. Чалий В. Україна – ЄС: до нового етапу співробітництва / В. Чалий // Зовнішні справи. – 2007. – № 10. – С. 16–18.

УДК 346.3:004.63

Шейка А. Ю.

Студент 4 курса
факультета економіки и права ХНЭУ

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

Аннотация. Рассмотрены ключевые особенности заключения договоров в электронной форме. Раскрыты понятие электронного договора и его значение в системе договорного права. Уделено внимание практическим проблемам, возникающим при заключении договоров в электронной форме.

Анотація. Розглянуто ключові особливості укладання договорів в електронній формі. Розкрито поняття електронного договору та його значення в системі договірної права. Прієдлено увагу практичним проблемам, що виникають у процесі укладання договорів в електронній формі.

Annotation. The article studies the key features of contracts in electronic form. The concept of electronic contract and its role in the system of contract law have been revealed. The author focuses on the practical problems of electronic contracting.

Ключевые слова: электронный договор, электронная коммерция, цифровая подпись.

Современный мир сложно представить без информационных технологий. Интернет проник практически в каждую сферу жизни человека и превратился из источника получения информации в реальную возможность получения прибыли. К сожалению, отечественное законодательство не поспевает за развитием общественных отношений и практически не охватывает специфику регулирования электронной коммерции.



Целью данной работы является рассмотрение особенностей заключения электронных договоров с учетом проблем, возникающих при выборе такой формы волеизъявления.

Главной особенностью электронной коммерции является развитие правоотношений в сфере заключения договоров в электронно-цифровой форме. Украинское законодательство не дает четкого определения понятию договора, заключаемого в электронно-цифровой форме. Впрочем, благодаря принятию 22 мая 2003 года Закона Украины "Об электронных документах и электронном документообороте" № 851-IV в законодательстве наконец-то появилось понятие "электронный документ". В соответствии с ч. 1 ст. 5 Закона Украины "Об электронных документах и электронном документообороте", электронный документ – это документ, информация в котором зафиксирована в виде электронных данных, включая реквизиты документа [1].

Согласно ч. 3 и 4 ст. 5 данного Закона, электронный документ может быть создан, передан, сохранен и облачен электронными средствами в визуальную форму. Визуальной формой представления электронного документа является отображение данных, которые он содержит на бумаге или в форме, пригодной для восприятия его содержания человеком с помощью электронных средств.

Для разрешения проблем, возникающих при осуществлении регулирования взаимоотношений в электронной форме, следует определить место электронного договора в системе форм сделок, предусмотренных отечественным законодательством. Гражданский кодекс Украины (далее – ГК Украины) традиционно выделяет две формы сделок – устную и письменную, однако признает возможность заключения сделок путем совершения конклюдентных действий. В этой связи следует определить место договора, заключенного в электронной форме, среди данных форм волеизъявления. В соответствии со ст. 207 ГК Украины, "сделка считается заключенной в письменной форме, если воля сторон выражена с помощью телетайпного, электронного или иного технического средства связи". Законодатель сделал список технических средств неисчерпаемым, что дает возможность расширить сферу действия данной нормы. Это дает нам повод предположить, что электронный договор можно отнести к сделкам в письменной форме [2].

Сделка, которая заключается в письменной форме, должна:

- 1) содержать волеизъявление лица, которое направлено на приобретение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей;
- 2) быть выражена с помощью письменности и фиксироваться в одном или нескольких документах, письмах, телеграммах, которыми обменялись стороны;
- 3) должна быть подписана стороной (сторонами).

Теперь необходимо соотнести эти признаки с договорами, заключенными в электронной форме. В первую очередь, электронный договор отличается от договора, заключенного в письменной форме, тем, что его содержание фиксируется на особом материальном носителе (винчестере, лазерном диске, флеш-накопителе и пр.), а не на традиционной бумаге, произведенной из переработанного дерева. В данном случае важен скорее факт фиксации волеизъявления сторон, которая происходит как раз с помощью письменности, то есть условных знаков, расположенных в определенном порядке. Содержание сделки наносится на материальный носитель в соответствии со специальным алгоритмом (двоичным кодом). Эта информация может быть прочитана человеком с помощью технических устройств и представлена в понятном для восприятия виде на мониторе или в виде распечатки [3].

Процесс подписания электронных договоров тоже имеет свою специфику. В 2003 году Верховная Рада Украины приняла Закон "Об электронной цифровой подписи" № 852-IV, который определяет его правовой статус и регулирует отношения, возникающие при использовании электронной цифровой подписи. Ст. 1 данного Закона определяет электронную подпись как данные в электронной форме, которые прилагаются к другим электронным данным или логично с ними связаны и предназначены для идентификации подписанта этих данных. В свою очередь, электронная цифровая подпись определяется как вид электронной подписи, полученной в результате криптографического преобразования набора электронных данных, который добавляется к этому набору или логически с ним объединяется и дает возможность подтвердить его целостность и идентифицировать подписанта.

В ст. 4 Закона "Об электронной цифровой подписи" указано, что электронная цифровая подпись предназначена для обеспечения действительности физических и юридических лиц, осуществляемой с использованием электронных документов. Крайне важно то, что использование электронной цифровой подписи не изменяет порядка подписания договоров и других документов, установленного Законом для совершения сделок в письменной форме.

В соответствии с существующей юридической практикой можно выделить такие способы заключения договоров в электронной форме:

1. Оферент размещает публичную оферту на Web-сервере. Любое лицо, желающее заключить такой договор, акцептует оферту путем совершения конклюдентных действий, то есть совершение действий по выполнению указанных в оферте условий договора. Как правило, для совершения акцепта необходимо нажать на кнопку с названием "Я согласен с условиями соглашения". Зачастую моментом заключения договора следует считать момент, когда акцептант получает уведомление о принятии его акцепта. Совершить оплату по договору можно любым из способов, предусмотренных в оферте.

2. После переговоров стороны подписывают договор с помощью электронной передачи данных, причем договор существует лишь в виде компьютерного файла. При подписании таких договоров стороны пользуются электронной цифровой подписью.



3. Пользователи специальной информационной сети заключают договоры исключительно по правилам данной сети. Аналогами собственных подписей служат коды пользователей системы. В качестве примера подобного способа можно привести международную электронную платежную систему WebMoney Transfer, которая по состоянию на начало 2012 года включает уже более 16 миллионов счетов. Для идентификации лиц, совершающих сделки, владельцы WebMoney Transfer разработали целую систему персональных аттестатов.

Следует рассмотреть основные проблемы, которые возникают при заключении договоров в электронной форме.

В судебной практике существует множество прецедентов, когда электронный договор признавался недействительным в связи с невозможностью доказать факт его заключения. Текст договора, который представляет собой компьютерную запись данных, можно считать доказательством лишь в случае, если информация не была изменена или удалена, и то, только лишь после судебной экспертизы компьютерной техники. При установлении факта заключения подобного договора судом берутся во внимание платежные поручения об оплате, товарные накладные, деловая переписка сторон и прочие доказательства, которые подтверждают выражение воли сторон на заключение и факт исполнения спорного договора. Если между сторонами сделки нет долговременных устойчивых отношений, а договор заключается для совершения одноразовой операции, следует предусмотреть пункт такого содержания: "Стороны признают равную с подлинниками юридическую силу переписки и документов, полученных посредством Интернета и других электронных способов связи".

Довольно часто возникают трудности с определением места заключения договора и, соответственно, отсюда возникает проблема выбора применимого права. Эта проблема происходит не только тогда, когда продавец и покупатель находятся в разных странах. Продавец может поместить оферту на сервере, находящемся в любой точке земного шара, а клиент может акцептировать оферту, находясь в дороге, например, на борту морского судна. Во избежание подобных коллизий рекомендуется заложить условие о применимом праве в сам договор.

Не менее остро стоит проблема неизменности, сохранности и конфиденциальности данных, которые содержатся в договоре. Случается так, что к программному обеспечению сервера, где хранится договор, мог быть получен несанкционированный доступ, после которого условия договора стали невыгодны для одной из сторон. Если факт несанкционированного доступа будет доказан, это может служить основанием для признания договора недействительным, хотя подобный доказательный метод требует больших материальных и технических затрат. Заключая сделку в электронной форме, стороны должны удостовериться, что информационная сеть, где будет храниться договор, исключает возможность несанкционированного доступа с применением сертифицированных средств защиты информации.

По-прежнему остается открытой возможность идентифицировать стороны договора. Принятие Закона Украины "Об электронной цифровой подписи" стало серьезным шагом в обеспечении стабильности договорных отношений в сети Интернет, но проблема состоит в том, что не каждый договор, заключаемый в электронной форме, требует обязательного наличия электронной подписи. Так, при акцептировании публичной оферты электронная подпись чаще всего не требуется. В Интернете довольно сложно определить правоспособность и дееспособность сторон, заключающих договор. В данном случае было бы целесообразно запрашивать электронные копии оригинальных документов, удостоверяющих личность, либо уставные документы юридического лица.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что действующее законодательство Украины не обеспечивает четкого регулирования гражданско-правовых договоров, заключаемых в электронной форме. Несмотря на то что сделки через Интернет стали неотъемлемой частью жизни прогрессивного человечества, отечественный законодатель не спешит разрабатывать и принимать законы, регулирующие электронную торговлю. Кроме того, переходу к заключению договоров в электронной форме активно препятствуют контролирующие органы, которые, по всей видимости, боятся современных технологий, способных нарушить практикуемые ими коррупционные схемы. Учитывая все негативные аспекты украинского делового оборота, распространенный правовой нигилизм и произвол государственных органов, следует подходить к заключению договоров в электронной форме с большой осторожностью, а то и вовсе ограничиться использованием этого способа лишь для второстепенных сделок.

Научн. рук. Сергиенко В. В.

Литература: 1. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України № 851-IV від 22.05.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – С. 275. 2. Гражданский кодекс Украины. – Х. : ООО "Одиссей", 2012. – 352 с. 3. Чучковская А. Форма хозяйственных договоров, совершаемых через сети электросвязи, в частности через Интернет / А. Чучковская // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2003. – № 12. – С. 9–11. 4. Про електронні цифрові підписи : Закон України № 852-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – С. 276.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано деякі аспекти правового регулювання інвестиційної діяльності за законодавством України. Виявлено наявні недоліки законодавства України у сфері інвестування. Запропоновано шляхи вирішення наявних проблем у напрямі іноземних інвестицій в Україну.

Аннотация. Проанализированы некоторые аспекты правового регулирования инвестиционной деятельности по законодательству Украины. Определены существующие недостатки законодательства Украины в сфере инвестирования. Предложены пути решения существующих проблем в направлении иностранных инвестиций в Украину.

Annotation. Some aspects of legal control of investment activity according to legislation of Ukraine are analyzed. The existing shortcomings of Ukrainian legislation in the field of investment are defined. The ways of solving the existing problems in terms foreign investments into Ukraine are offered.

Ключові слова: іноземні інвестиції, законодавство, інвестиційна діяльність, режим іноземного інвестування, Інвестиційний кодекс.

На сучасному етапі для здійснення перетворень в економіці України необхідні значні капітало вкладення. Такі процеси, як структурне та якісне оновлення виробництва і створення ринкової інфраструктури, відбуваються майже повністю шляхом та за рахунок інвестування. Саме тому для іноземних інвесторів є дуже важливими та актуальними певні аспекти законодавства України у сфері іноземних інвестицій.

Основними нормативними актами України, які регулюють інвестиційну діяльність, є Закон України "Про інвестиційну діяльність" 1991 року [1], який у загальному вигляді визначає правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України, Закон України "Про режим іноземного інвестування" 1996 року [2], який регламентує процес саме іноземного інвестування в Україні, Закон України "Про концесії" 1999 року [3], який надає іноземним інвесторам право брати участь у конкурсах та здійснювати підприємницьку діяльність на основі концесійного договору, та відповідні положення Господарського кодексу України.

19 березня 1996 року було прийнято Закон України "Про режим іноземного інвестування", який регламентує процес саме іноземного інвестування в Україні.

Закон проголосив, що для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятком випадків, передбачених законодавством. Для підприємств з іноземними інвестиціями не існує спеціальних податкових пільг, як це було до прийняття Закону України "Про режим іноземного інвестування". Однак у зазначеному Законі передбачено, що для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери та регіонів, може бути встановлено пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Згідно із законодавством України, об'єктом інвестування може бути будь-яке майно, а також основні фонди й обігові кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності та майнові права. Інвестор має право самостійно обирати, куди саме він бажає здійснити інвестиції. Для іноземних інвесторів встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятком випадків, передбачених законодавством.

Як підтверджує практика законотворчості та інвестиційної діяльності, питання оподаткування завжди залишались і, на думку автора, залишаються найбільш значущими критеріями її розвитку. У зв'язку з цим з метою заохочення як внутрішніх, так і зовнішніх (іноземних) інвестиційних ресурсів у багатьох країнах на законодавчому рівні встановлено строки звільнення від сплати податку на прибуток як для новостворених підприємств, так і в процесі реформування або розширення вже діючих підприємств. Платниками податку на прибуток з числа нерезидентів є фізичні та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, які отримують прибутки з джерел в Україні, за винятком установ і організацій, які мають дипломатичний статус або імунітет відповідно до міжнародних договорів України. Таким чином, оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями здійснюється на тих самих умовах і регулюється тими самими нормативними актами, що й інші підприємства.

Іноземні інвестори мають право на придбання паїв, акцій та інших цінних паперів підприємств, що розташовані на території України. Також вони мають право брати участь у приватизації

на загальних засадах, але відповідно до чинного законодавства іноземним громадянам та особам без громадянства земельні ділянки у власність не передаються.

Оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями здійснюється на тих самих умовах і регулюється тими самими нормативними актами, що й оподаткування інших підприємств, але для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються у пріоритетних галузях економіки, може бути встановлено пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Державні органи можуть реквізувати іноземні інвестиції лише у випадку здійснення рятувних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій, і в такому разі інвестор має право на отримання компенсації, яка має бути швидкою, адекватною та ефективною. Україна гарантує стабільність умов здійснення інвестиційної діяльності.

У випадку виникнення спорів між Україною та іноземним інвестором з питань регулювання іноземних інвестицій та діяльності підприємств, що мають такі інвестиції, вони можуть розглядатись у судах України або, за наявності домовленості сторін, у третейських або арбітражних судах відповідно до міжнародної процедури [4, с. 167].

У 2003 році було прийнято Указ Президента України "Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України". Указ спрямований на подальший розвиток законодавства про іноземні інвестиції, ним не встановлюються нові правила здійснення інвестиційної діяльності, а лише визначаються заходи, які мають бути здійснені органами виконавчої влади. Президентом пропонується розглянути за участю провідних юристів, вітчизняних та іноземних інвесторів питання доцільності розробки інвестиційного кодексу.

Але, розглядаючи питання про прийняття Інвестиційного кодексу, слід враховувати, що спеціальний розділ, присвячений іноземним інвестиціям, вже міститься у Господарському кодексі України, який набув чинності у 2004 році. У цьому розділі встановлено основні правила здійснення іноземного інвестування на території України та гарантії здійснення іноземних інвестицій. На думку автора, прийняття Інвестиційного кодексу не є доцільним, оскільки основні норми в цій сфері вже було кодифіковано та закріплено у Господарському кодексі. Тому положення Інвестиційного кодексу будуть або дублювати норми Господарського кодексу, або змінювати їх, що не сприятиме збереженню стабільності законодавства. Удосконалення законодавства України у сфері здійснення іноземного інвестування, з точки зору автора, має відбуватись шляхом внесення змін та доповнень до підзаконних нормативно-правових актів, якими в більшості випадків і встановлюються механізми реалізації прав іноземних інвесторів, включаючи порядок отримання інвесторами дозволів, необхідних для здійснення інвестиційних проектів, порядок державної реєстрації іноземних інвестицій, сертифікації продукції.

У процесі розробки проектів нормативно-правових актів не слід забувати і про законодавство ЄС. Законом України "Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" від 2002 року передбачено, що в Загальнодержавній програмі пріоритети мають надаватись законодавчим актам України, наближення яких до відповідних законодавчих актів ЄС буде сприяти встановленню сприятливого інвестиційного клімату.

Однак необхідно звернути увагу на те, що поряд із проаналізованими документами існує ще велика кількість інших нормативно-правових актів, які регламентують інвестиційну діяльність. Така їх кількість і мінливість значно ускладнює їх практичне застосування, а також призводить до виникнення великої кількості труднощів і спорів, коли положення одного закону може тлумачитись як заперечення іншого.

Важливими правовими документами, які регламентують взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні двосторонні угоди про режим найбільшого сприяння та взаємного захисту інвестицій. Зараз двосторонні міжнародні договори містять більш докладне регулювання відповідних відносин, а головне, саме в цих угодах формулюються вихідні принципи положення, які визначають інвестиційний клімат. За даними 2000 року у світі діяло більш ніж 800 двосторонніх домовленостей. Такі угоди є гарантантами надання справедливого статусу інвестиціям та їх захисту на території іншої держави. На сьогодні Україна уклала більше шістдесят таких угод з різними країнами світу, і ще ціла низка проектів угод перебуває у стадії обговорення.

Сучасні умови економічного розвитку України потребують проведення активної політики залучення іноземних інвестицій. Національна законодавча база в цій сфері поступово оновлюється з метою підвищення припливу іноземного капіталу та більшої ефективності його використання. Для вирішення цього питання необхідне створення сприятливого інвестиційного клімату. Однак інвестиційний процес в Україні гальмується через наявність суб'єктивних та об'єктивних факторів, серед яких політична і економічна нестабільність, часті зміни законодавства, невирішеність питань щодо земельної власності та інші проблеми.

Для здійснення перетворень в економіці України необхідні значні капіталовкладення. Приплив інвестицій напряму залежить від законодавчих гарантій та прав, що надаються іноземному інвестору, та усталеної практики їх застосування. Велика кількість доповнень та змін, які вносяться до основоположних законів у сфері інвестування, не сприяє формуванню впевненості щодо майбутнього у потенційних інвесторів. Тому подальше вдосконалення законодавства України у сфері здійснення іноземного інвестування, на думку автора, має відбуватись шляхом розширення прав та гарантій інвесторів, а не через їх зміну або скорочення.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47. – Ст. 646. 2. Про режим іноземного інвестування : Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – Ст. 80. 3. Про концесії : Закон України



№ 997-XIV від 16.07.1999 р. // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 41. – Ст. 372. 4. Коссак В. М. Іноземні інвестиції в Україні (цивільно-правовий аспект) / В. М. Коссак. – Львів : Центр Європи, 1996. – 216 с. 5. Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України : Указ Президента України № 580/2003 від 07.07.2003 р. // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 129. 6. Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України № 228-IV від 21.11.2002 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 31. – Ст. 12.

Сторонкина М. С.

УДК 346.2

Студент 4 курсу
факультета економіки и права ХНЭУ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОЛЛИЗИОННЫХ АСПЕКТОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА НА ПРИМЕРЕ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Анотація. Розглянуто проблему встановлення націоналізації деяких видів юридичних осіб. Проаналізовано основні теорії визначення національності юридичних осіб. Розглянуто основні види міжнародних об'єднань юридичних осіб. Запропоновано заходи щодо вирішення колізій колізійних норм, а також дано рекомендації по удосконаленню колізійних норм.

Анотация. Розглянуто проблему встановлення націоналізації деяких видів юридичних осіб. Проаналізовано основні теорії визначення національності юридичних осіб. Розглянуто основні види міжнародних об'єднань юридичних осіб. Запропоновано заходи щодо вирішення колізій колізійних норм, а також дано рекомендації щодо удосконалення колізійних норм.

Annotation. The problem of establishing the nationalization of particular types of legal entities has been discussed. The basic theories of determining the nationality of legal persons have been analyzed. The main types of international associations of legal entities have been studied. The measures to address the conflicts of conflicts for businesses, as well as recommendations for improving conflict of law standard have been offered.

Ключевые слова: национализация, коллизия, унификация, международные предприятия, транснациональные компании, коммунитарные предприятия, транснациональные корпорации, теория инкорпорации, теория оседлости, теория эксплуатации.

На современном этапе все большее распространение приобретают отношения в области внешнеэкономического сотрудничества. С каждым годом все большее количество предприятий выходит на международный уровень, создавая на территории иностранного государства свои представительства, филиалы, объединяясь с иностранными предприятиями и т. д. Кроме того, все чаще заключаются внешнеэкономические контракты и все распространеннее становится практика обмена трудовыми и иными ресурсами между иностранными предприятиями. При этом вопрос установления национальности таких юридических лиц, а именно их принадлежности к определенному государству и его правопорядку, остается проблемным и актуальным. Так, правовое регулирование установления национальности юридических лиц на сегодня осуществляется преимущественно в коллизионном порядке. Известно, что данный метод правового регулирования является очень несовершенным и сложным в использовании. Данная проблема возникает и из-за различий в законодательстве государств, и по причине проблем в толковании иностранного права, да и такая распространенная проблема, как коллизия коллизионной нормы, создает сложности для разрешения возникших проблем.

Таким образом, возникает необходимость в детальном изучении вопроса существующих подходов к установлению национальности юридических лиц, а также поиске проблем в данном вопросе и способов их разрешения.

Целью исследования являются изучение способов правового разрешения вопроса установления национальности иностранных юридических лиц на примере наиболее популярной на сегодня организационно-правовой формы – общества с ограниченной ответственностью, анализ существующих теорий национальности юридического лица и поиск путей разрешения выявленных коллизионных аспектов.

Так, в соответствии со статьей 25 Закона Украины "О международном частном праве" к установлению национальности юридических лиц применяется правопорядок государства местонахождения юридического лица [1].

Для того чтобы установить, является ли то или иное образование юридическим лицом, необходимо выяснить, к какому государству это образование относится, а также определить его личный закон. Личным законом юридического лица определяются такие правовые вопросы, как объем правоспособности, порядок ликвидации юридического лица и т. п. Он же отвечает на вопрос, является ли то или иное образование юридическим лицом [1].

Личный закон образования – классическая доктрина международного частного права – определяется по его государственной принадлежности, то есть "национальности". Термин "национальность" в международном частном праве применяется к юридическим лицам условно. Под национальностью юридического лица понимается принадлежность юридического лица к определенному государству [2].

Разные принципы определения национальности юридического лица на практике порождают проблему в правовом регулировании деятельности юридических лиц. Эта проблема в международном частном праве именуется "коллизией коллизий" [2, с. 87].

Так, коллизия коллизий – это понятие, используемое в МЧП для обозначения ситуации, когда одни и те же фактические обстоятельства в разных правовых системах имеют различное регулирование. Существование "коллизии коллизий" обусловлено наличием в законодательстве разных государств таких коллизионных норм, которые имеют одинаковый объем и разные коллизионные привязки. Так, например, практически во всех правовых системах предусмотрены коллизионные нормы, определяющие выбор права для установления правоспособности юридических лиц. Однако сами коллизионные принципы (соответствующие правила выбора права) имеют различное содержание [2, с. 88].

"Коллизия коллизий" проявляется как в виде "положительной" коллизии (когда одно правоотношение может быть урегулировано несколькими правовыми системами), так и в виде "отрицательной" (в том случае, когда ни одна из правовых систем не является компетентной в регулировании конкретного правоотношения) [2, с. 88].

При положительной коллизии на определение национальности юридического лица претендуют две правовые системы: например, в условиях, когда юридическое лицо, зарегистрированное в Украине, где признается принцип "инкорпорации", осуществляет свою деятельность на территории Франции, где существует принцип "оседлости".

При отрицательной коллизии юридическое лицо не имеет национальности: например, юридическое лицо зарегистрировано во Франции, а осуществляет свою деятельность на территории Украины.

Преодоление "коллизии коллизий" в большинстве случаев осуществляется путем заключения международных договоров, содержащих нормы о подчинении деятельности юридического лица конкретной правовой системе (по вопросам налогообложения, регистрации акций, порядка формирования уставного фонда и т. п.).

Анализируя проблему иностранного юридического лица, нельзя не упомянуть и о различных международных корпорациях, получивших в настоящее время широкое распространение. В хозяйственной деятельности подавляющего числа государств наибольшее распространение получили международные предприятия, а именно предприятия, возникающие в силу международного договора к примеру, Международный банк реконструкции и развития, или на основании внутреннего закона одного или двух государств, принятого в соответствии с международным договором, как, например, Банк международных расчетов [3, с. 54].

По мнению большинства юристов, такие юридические лица имеют международный характер и не имеют национальности. Но есть и другая точка зрения: поскольку международное предприятие становится субъектом права только после соответствующего официального оформления, то государство, где имело место это оформление, признается местом образования предприятия и, соответственно, определяет его национальность и личный устав [3, с. 54]. Особое место среди международных объединений занимают транснациональные корпорации, предприятия, организованные по закону определенной страны и имеющие соответствующую национальность, однако действующие более чем в одной стране в форме агентств, отделений или филиалов [3, с. 55].

Отличие этих предприятий от обычных компаний состоит в том, что стратегия их деятельности разрабатывается главным предприятием, которое к тому же координирует деятельность всех входящих в его состав звеньев – иностранных предприятий, разбросанных по разным странам. Поэтому, будучи "организованным по принципам, установленным законодательством принимающей страны, и формально подчиняясь его требованиям, это предприятие отражает интересы головной компании или, вернее, стоящей за ней группы капиталистов" [3, с. 55].

В практике международного частного права встречаются три основных способа определения национальности юридического лица, которые учитывают различные критерии, то есть три теории.

Теория инкорпорации является наиболее распространенной в англо-американской системе права. Согласно этой теории, личным законом юридического лица выступает право государства, где оно основано и зарегистрированы его уставные документы. Сегодня эта доктрина используется и в странах континентальной системы права: Россия, Белоруссия, Казахстан, Чехия, Словакия закрепляют место регистрации юридического лица как необходимый коллизионный признак установления его личного закона. Особый вариант теории инкорпорации существует в Скандинавских



странах, которые придерживаются правила, согласно которому юридическое лицо подчиняется закону той страны, где сделана первая запись о его регистрации [4, с. 184].

Согласно теории оседлости, личным законом юридического лица признается закон места нахождения его административного центра. Как правило, устав юридического лица содержит указание на его местонахождение, то есть юридический адрес. Эта доктрина распространена во Франции, Испании, Бельгии, Люксембурге, Германии, Польше и некоторых других странах континентального права. Определение правового статуса на основе этой доктрины является очень удобным: местонахождение юридического лица легко проверить, соответственно, не возникает осложнений касательно получения информации о его правовом статусе, а значит, и об объеме его правосубъектности [4, с. 184].

В соответствии с теорией эксплуатации, личным законом юридического лица считается закон места осуществления его основной деятельности. Этот критерий имеет определенные исторические и экономические положения и чаще всего встречается в законодательстве стран, которые развиваются. Как правило, страны, которые развиваются, заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций и установлении контроля национальных органов за такими юридическими лицами. В свою очередь, иностранные компании, подчиняющиеся юрисдикции страны нахождения, имеют возможность значительно увеличить собственную прибыль. Самой простой формой создания "привязки" к национальному законодательству в этом случае является установление критерия "центра эксплуатации" [4, с. 186].

В ряде случаев перечисленные критерии установления национальности юридического лица не удовлетворяют правоведов по причине их "формальности". Поэтому в законодательствах и судебной практике государств используется теория контроля, которая предполагает установление, кому в действительности принадлежит юридическое лицо, кто его контролирует и т. п. Первоначально эта теория возникла в годы Первой мировой войны и применялась в борьбе с нарушениями законодательства "о враждебных иностранцах". В дальнейшем под определением "враждебное юридическое лицо" стали понимать юридическое лицо, контролируемое лицами враждебной национальности [4, с. 186].

В специальной литературе в разное время предлагались и другие теории определения личного закона юридического лица, в том числе места, где происходило подписание на акции компании, места заключения уставного договора и т. д. Однако ни одна из них не получила дальнейшего признания и практического использования [5, с. 73].

Из всех рассмотренных подходов к определению личного закона юридического лица наиболее распространенными в мире являются теории инкорпорации и оседлости, хотя очень редко они используются изолированно друг от друга [4, с. 190].

Подобное различие в подходах к определению национальности юридического лица нередко становится причиной проблематичности либо даже невозможности разрешения вопроса о национальности на практике.

В данном случае ключевую роль играет унификация норм международного частного права, оказывающих прямое влияние на деятельность юридических лиц за рубежом, в том числе и обществ с ограниченной ответственностью.

Так, традиционно основу международного частного права составляют коллизионные нормы. Характерный для МЧП коллизионно-правовой метод состоит в том, что для регулирования частно-правовых отношений с иностранным элементом сначала решается вопрос о том, право какой страны должно быть к ним применено.

В современных условиях становятся очевидными недостатки коллизионного метода, фактически составляющего основу международного частного права.

Первый недостаток состоит в том, что сторона правоотношения не всегда заранее может предвидеть, какая коллизионная норма будет применена судом, и, как следствие, в соответствии с какой материально-правовой нормой суд решит дело.

Второй существенный недостаток коллизионного метода состоит в том, что нередко суды вынуждены применять иностранное законодательство, которое они не знают достаточно хорошо. В результате дело не всегда может быть решено правильно. Такая ситуация противоречит той цели, которую с помощью коллизионных норм стремится достигнуть международное частное право и которая состоит в принятии адекватного, справедливого решения, исходя из существа спорного правоотношения, с учетом оправданных ожиданий сторон.

Одним из способов преодоления данных недостатков служит унификация коллизионного регулирования.

Унификация законодательства представляет собой целенаправленный систематический процесс выработки для двух или более государств единообразных подходов в правовом регулировании с целью устранения коллизий законов разных государств [6].

Кроме того, остается проблема правового толкования. Так, иногда законодательством иностранного государства просто не предусмотрена определенная организационно-правовая форма либо она имеет совершенно другой смысл. В таком случае возникают дополнительные сложности в разрешении вопроса признания организации, например, юридическим лицом. Так, столь распространенная в Украине организационно-правовая форма, как общество с ограниченной ответственностью, просто не существует с точки зрения законодательства иностранного государства.

Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод о том, что при необходимости установления национальности юридического лица, в том числе и общества с ограниченной ответственностью, осуществляющего свою деятельность на территории одного или нескольких государств одновременно, возникает множество противоречивых моментов. Пути решения этих противоречий многогранны, и в каждом отдельном случае необходимо применять определенный метод решения конфликта.

Научн. рук. Журнова Е. А.

Література: 1. Про міжнародне приватне право : Закон України № 2709-IV від 23.06.2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 32. – С. 1278. – Ст. 422. 2. Шевчук Д. А. Международное частное право : учебн. пособ. / Д. А. Шевчук. – К. : Эксмо, 2009. – 272 с. 3. Аблезгова О. В. Международное частное право : учебн. пособ. / О. В. Аблезгова. – К. : Экзамен, 2005. – 192 с. 4. Жушман В. П. Международное частное право : учебн. пособ. / В. П. Жушман, И. А. Шуило. – Х. : Право, 2011. – 320 с. 5. Асосков А. В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте : учебник / А. В. Асосков. – М. : Статут, 2003. – 219 с. 6. Eurasian legal portal. Унификация коллизионного права на евразийском пространстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=1413:2012-08-10-06-20-41&catid=1:eurasianintegration&Itemid=1. 7. Хозяйственный кодекс Украины № 436-IV от 16.01.2003 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 18. – Ст. 144.

УДК 336.226.333(477)

Алексенко М. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА РОЗКІШ В УКРАЇНІ

Анотация. Розглянуто законодавчі проекти відносно введення податку на розкіш. Визначено необхідність та доцільність впровадження податку на розкіш на території України, а також досвід європейських та інших країн світу з цього питання. Виявлено ряд недоліків у запропонованих законопроектах та порушень соціально важливих принципів.

Аннотация. Рассмотрены законодательные проекты по поводу введения налога на роскошь. Определены необходимость и целесообразность введения налога на роскошь на территории Украины, а также опыт европейских и других стран мира по этому вопросу. Выявлен ряд недостатков в предложенных законопроектах и нарушений социально значимых принципов.

Annotation. The legislative projects concerning a luxury tax were discussed. The necessity and expediency of introducing a luxury tax in Ukraine, as well as European and world experience concerning this issue were also identified. A number of shortcomings in the proposed laws and violations of socially important principles were revealed.

Ключові слова: податок, багатство, розкіш, майно, нерухомість.

На сьогодні питання запровадження цілісного оподаткування предметів розкоші є досить актуальним та недостатньо дослідженим, що викликає суперечності в питанні відповідності принципу соціальної рівності.

Питанням диференційного оподаткування займалися такі науковці, як Н. Бобох, О. Радишевська, І. Мазур, А. Кравчун, В. Блонська та ін. [1 – 4].

Метою статті є дослідження проблемних аспектів запровадження податку на розкіш. Увага звертається на доцільність такого запровадження і дотримання при цьому конституційних принципів рівності та соціальної справедливості.

Слід зазначити, що більшість праць стосується аналізу оподаткування нерухомого майна, а не багатства як такого. І це зрозуміло, оскільки податок на нерухоме майно запроваджений вже у близько 130 країнах світу, а відтак, поява його в Україні цілком обґрунтована.

У світовій практиці використовують два способи визначення бази податку на нерухомість: 1) розрахунок зобов'язань залежно від фактичної площі нерухомості, який застосовується у випадку відсутності розвинутого ринку та низького рівня доходів населення; 2) спосіб, побудований на



основі вартісних підходів до податкової бази: ринкової, орендної або відносної вартості об'єкта [1, с. 15]. Податок на особисте майно за єдиною ставкою сплачують у Бельгії (1 %), Данії (2,2 %), Німеччині (0,5 % для приватних осіб, 0,6 % для корпорацій), Японії (1,4 %), а також в Ісландії та Люксембурзі. Прогресивне оподаткування застосовують у Франції, Фінляндії, Норвегії, Іспанії, Швеції та Швейцарії [5, с. 124]

У Європі "розкішний" податок набув поширення на острові багатіїв Сардинії. З 2006 року ним обкладалися яхти і приватні літаки, і в бюджет цього італійського острова від кожного власника яхти надходило в середньому по 20 тис. євро. Що правда, як і в США, податок через три роки ліквідували – олігархи виявилися хитрішими, паркуючи судна та літаки далі від острова [6].

Податок на розкіш влада мала намір ввести по всій Італії до літа нинішнього року. Він передбачав сплату до бюджету п'яти відсотків з доходів понад 90 тис. євро і десяти відсотків – з доходів понад 150 тис. євро. Мета була благородна – збалансувати бюджет країни до 2013 року. Проте уряд вирішив, що набагато важливіше боротися з тими, хто не хоче платити податки в принципі [6].

У Росії теж порушувалося питання про те, щоб збільшити оподаткування забезпеченого населення. Податок передбачалося ввести на елітне житло і земельні ділянки вартістю понад 15 мільйонів рублів (близько півмільйона доларів), автомобілі, яхти і катери дорожче двох мільйонів рублів (понад 70 тисяч доларів), а також дорогоцінні метали, ювелірні прикраси і твори мистецтва дорожче 300 тисяч рублів (понад 10 тисяч доларів) [6].

Тим часом є країни, де податок на багатство продовжує працювати. Так, у Франції громадяни, які мають власність або статки на суму понад 720 тисяч євро, щорічно платять 0,55 – 1,8 % від задекларованої суми майна. Що цікаво, якщо нерухомість купується в кредит, цей податок з неї не сплачується доти, доки позика не буде погашена або сума повернення в банк не досягне 720 тисяч євро [6].

У вересні ввела податок на розкіш на найближчі два роки і Іспанія, яка сподівається з його допомогою вирішити хоча б частину своїх бюджетних проблем, одержуючи додатково по мільярду євро щороку. Цей податок торкнеться майже 160 тис. осіб, чії статки перевищують 700 тисяч євро [6].

За останні роки державний борг України систематично зростає, що пов'язано з всесвітньою кризою 2008 – 2010 років. У зв'язку із цим український уряд шукає нові інструменти покриття витрат на обслуговування боргу та забезпечення економічного розвитку суспільства.

Так, у 2010 році Президент України затвердив Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік, у якій зазначено, що як один із напрямів оптимізації фіскального навантаження на реальний сектор є запровадження податку на розкіш [7].

Крім того, ініціатива впровадження такого податку пояснюється негативною тенденцією в суспільстві, коли доходи 10 % найбагатших у 10 разів вищі, ніж у 10 % найбідніших громадян. У зарубіжних країнах, де соціальна сфера є пріоритетною, як, наприклад, Швеція, Данія, Норвегія, за допомогою державного регулювання таке співвідношення підтримується на рівні 4 – 5 разів, у Білорусі воно становить близько 4, у Російській Федерації – 17, в Україні цей показник перевищує 10 [8].

На сьогодні було розглянуто проект Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші" № 10558 від 05.06.2012 р., поданий Кабінетом Міністрів України (далі – Законопроект № 10558) та альтернативні законопроекти № 10558-1 від 08.06.2012 р., подані народним депутатом України Ганущаком Ю. І. № 10558-2 від 14.06.2012 р., внесені народним депутатом України Павловським А. М., а також проект Закону України "Про внесення зміни до Податкового кодексу України (щодо запровадження прогресивної системи оподаткування та податку на розкіш)" № 10197 від 15.03.2012 р., поданий народними депутатами України Симоненком П. М., Кілінкаровим С. П., Царьковим Є. І., Цибенком П. С. [9].

Але в жодному законопроекті немає визначення поняття "розкіш". У словнику тлумачень В. Даля багатством визнаються "речі, що складають майно особи". У своїй праці А. Сміт описав багатство як "річний продукт землі та праці товариства" [10]. Відповідно до теорії маркетингу, до предметів розкоші (товарів класу "люкс") відносять дорогі товари, яким притаманні, в першу чергу, преміальні цінності для споживача та які визначаються споживачем як престижні. Джерелами преміальних цінностей можуть бути як технічні досягнення, які використовуються, щоб створити преміальні функціональні, конструктивні, технічні атрибути товару, так і емоційні, пов'язані зі сферою психології сприйняття споживача [11]. Кравчун А. С. у своїй роботі зазначає, що "слід відійти від використання в податковому законодавстві такого поняття, як "предмети розкоші", адже цій категорії властиве емоційне забарвлення та неоднозначне сприйняття з боку споживачів – платників податку" [12].

Слід звернути увагу на те, що у зазначених законопроектах відрізняються як суб'єкти оподаткування, так і об'єкти. Так, у Законопроекті № 10558 міститься найбільший перелік об'єктів оподаткування (квартира; дачний або садовий будинок, котедж або житловий будинок садибного типу, загальна площа якого перевищує 500 кв. метрів; легкові автомобілі; мотоцикли; судна; літаки і вертольоти; вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, годинники, мобільні телефони; зброя; вироби з хутра; предмети мистецтва, колекціонування та антикваріату вартістю понад 50 розмірів мінімальної заробітної плати) [13].

Платниками податку є фізичні та юридичні особи, але спостерігається ухилення від сплати такого податку за умови реєстрації на юридичних осіб фізичними особами автомобілів, літаків та вертольотів, мотоциклів. Крім того, за умови продажу юридичними особами вже використаних транспортних засобів фізичним особам, то таке майно за законопроектом також не буде підлягати оподаткуванню.

Законопроект передбачає оподаткування житлової нерухомості загальною площею вище 500 кв. метрів, або два та більше об'єкти такої нерухомості, якщо їх загальна площа перевищує 600 кв.

метрів. Таке положення не враховує того факту, що значна частина населення має такі будівлі, наприклад, для зберігання врожаю або утримання свійських тварин. Але такі верстви населення в більшості випадків не можна віднести до багатців, а отже, оподаткування нерухомості з розрахунку загальної площі суперечить цілям такого податку. Це стосується також оподаткування транспортних засобів, а саме автотранспорту, виходячи з об'єму циліндрів двигуна, коли престижні та дорогі марки автомобілів мають невеликі об'єми двигунів, тому власники таких транспортних засобів не будуть платити податку. До того ж ставка податку в розмірі 40 % суттєво збільшить вартість автомобілів та, як наслідок, зменшить обсяги продажу на території України.

Альтернативні законопроекти № 10558-1 і № 10558-2 не є комплексними і передбачають віднесення до предметів розкоші виключно автомобілів (№ 10558-1) або легкових автомобілів, мотоциклів, яхт, вітрильних суден, літаків і вертольотів (№ 10558-2), і їх щорічне оподаткування. Запровадження щорічного оподаткування транспортних засобів податком на окремі транспортні засоби, що можуть бути віднесені до предметів розкоші, є фактичним поверненням до податку з власників транспортних засобів, який Податковим кодексом України було імплементовано в одноразовий збір за першу реєстрацію транспортного засобу [9].

Важливим є питання дотримання принципів соціальної справедливості, адже неадекватний розподіл суспільних благ може призвести до негативних наслідків як в економіці, так і в суспільному настрої взагалі, тому таку проблему дійсно потрібно вирішувати на державному рівні. Запровадження податку на розкіш лише для фізичних осіб означає порушення принципу рівності платників податку, що закріплено у Податковому кодексі. Крім того, введення такого податку як обов'язкового платежу поряд із ПДВ та податком на продаж означатиме подвійне оподаткування, внаслідок чого такий податок не принесе запланованих урядом доходів до бюджету, а лише обтяжить становище середнього прошарку населення, оскільки багаті виводимуть й надалі свої статки в офшорні зони.

Таким чином, на підставі зазначеного можна зробити висновок, що питання, яке було вивчене в існуючих законопроектах стосовно введення додаткового податку на розкіш, є доцільним, але недостатньо досконало розробленим та вивченим на сьогодні та потребує деякого корегування. На думку автора, існує необхідність у визначенні платниками податку як фізичних, так і юридичних осіб. Також доцільним буде запровадження податку на майно, яке підлягає державній реєстрації, наприклад, об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, транспортні засоби, літаки тощо, при цьому базою оподаткування слід вважати вартість такого майна.

Наук. керівн. Жирнова К. О.

Література: 1. Бобох Н. М. База оподаткування як один з елементів системи оподаткування нерухомості / Н. М. Бобох // Наукові записки. ВНУ ім. Л. Українки. – 2010. – Вип. 15. – С. 13–20. 2. Радішевська О. Р. Податок на нерухомість як джерело дохідної частини місцевих бюджетів: польський досвід / О. Р. Радішевська // Фінансове право. – 2009. – № 4(10). – С. 18–22. 3. Мазур І. М. Особливості впровадження майнового оподаткування в Україні на прикладі податку на нерухомість / І. М. Мазур, Н. В. Габельчук // Науково-інформаційний вісник. – 2010. – № 2. – С. 60–67. 4. Кравчун А. С. Щодо окремих питань реформування оподаткування майна в Україні / А. С. Кравчун // Часопис Національного університету "Острозька академія". – 2011. – № 1(3). – С. 1–11. 5. Блонська В. І. Майнове оподаткування як елемент податкових систем в економіках добробуту / В. І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 122–129. 6. Харламов П. Податок на розкіш. Багаті теж заплатять? [Електронний ресурс] / П. Харламов. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/orgsrc/~2/10/4669/261495>. 7. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: Закон України № 2278–VI від 20 травня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33. – С. 470. 8. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України" (щодо запровадження прогресивної системи оподаткування та податку на розкіш) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42816. 9. Висновок комітету Верховної Ради України з питань фінансів, банківської діяльності, податкової та митної політики від 03.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_2?pf3516=10558-2&skl=7. 10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/2/k1.g6>. 11. Скоробогатых И. И. Концептуальные основы маркетинга товаров класса "люкс" / И. И. Скоробогатых // Вестник Российской Экономической Академии им. Г. В. Плеханова. – 2008. – № 2. – С. 12–14. 12. Оподаткування предметів розкоші в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс] / А. С. Кравчун // Часопис Національного університету "Острозька академія". Серія "Право". – 2012. – № 1 (5). – Режим доступу: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2012/n1/12kasstp.pdf>. 13. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші: Проект Закону України № 10558 від 05.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=43595.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ УЧАСТІ МІНОРИТАРНИХ ТА МАЖОРИТАРНИХ АКЦІОНЕРІВ В УПРАВЛІННІ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

Анотація. Розглянуто проблему гарантій та захисту прав міноритарних акціонерів. Визначено проблемні аспекти правового регулювання реалізації прав акціонерів на участь в управлінні акціонерним товариством. Проаналізовано основні положення та існуючі прогалини положень Закону України "Про акціонерні товариства" в частині визначення обсягів прав міноритарних та мажоритарних акціонерів.

Анотация. Рассмотрена проблема обеспечения гарантий и защиты прав миноритарных акционеров. Определены проблемные аспекты правового регулирования реализации прав акционеров на участие в управлении акционерным обществом. Проанализированы основные положения и существующие пробелы положений Закона Украины "Об акционерных обществах" в части определения объемов прав миноритарных и мажоритарных акционеров.

Annotation. The problem of guarantee and protection of minority shareholders has been studied. The problematic aspects of the legal regulation of the rights of shareholders to participate in management of a company have been identified. The main issues and the gaps of the Law of Ukraine "On Joint Stock Companies" in terms of determining the volume of the rights of minority and majority shareholders have been analyzed.

Ключові слова: міноритарні акціонери, мажоритарні акціонери, акціонерне товариство.

Хвилююча тема захисту прав міноритарних акціонерів – акціонерів, які є власниками незначного пакета акцій, залишається актуальною на сьогодні. Хоча в останнє десятиріччя гаслом корпоративного законодавства України проголошено захист прав міноритарних акціонерів, порушення прав акціонерів взагалі, ігнорування прав міноритарних акціонерів з боку мажоритарних акціонерів і непорозуміння між цими групами нерідко мають місце в Україні. Вирішення питання захисту міноритаріїв є актуальним і має велике значення в підвищенні рівня привабливості акцій українських товариств як інструменту інвестування.

Метою статті є вивчення та аналіз існуючих проблемних аспектів правового регулювання та реалізації прав міноритарних акціонерів в управлінні акціонерним товариством.

Загалом ігнорування прав акціонерів стало характерною особливістю корпоративних відносин у державі й у зв'язку із цим політика їх захисту є важливою складовою державної політики.

Переважає більшість АТ утворилася в Україні в процесі масової приватизації. Однак сутність приватизації шляхом акціонування підприємств і можливість отримати частку державної власності завдяки наявності власності в АТ останніми роками нівелювалися через масові порушення прав власності, особливо власників незначних та значних (до 25 %) пакетів акцій. До того ж, у численних акціонерних товариствах виявляються порушення чинного законодавства з питань корпоративного управління.

З огляду на зазначене захист прав міноритарних акціонерів нарівні із захистом інтересів держави як акціонера належить до головних завдань органів приватизації у сфері управління корпоративними правами держави. Порушення прав акціонерів становить істотну проблему, яка потребує термінового вирішення. За найновішими даними майже третина населення України, а це близько 15 млн осіб, є власниками акцій.

Переважає більшість із них стали акціонерами внаслідок масової приватизації. Практикою останніх років доведено, що ні держава як акціонер, ні звичайні акціонери не захищені в корпоративних конфліктах достатньою мірою. Разом з тим недосконале вітчизняне законодавство не сприяє забезпеченню ефективного захисту прав власності акціонерів. Хоча останнім часом корпоративне законодавство України дістало значного розвитку й у вітчизняне корпоративне право впроваджується багато нових інститутів з метою усунення прогалин у чинному законодавстві, проте проблема розвитку системи корпоративного управління залишається невирішеною.

Основними проблемами, з якими стикаються міноритарні акціонери, є ігнорування їх прав у процесі прийняття важливих рішень, позбавлення дивідендів, ненадання інформації про діяльність товариства [1, с. 20].

29 квітня 2009 року набрав чинності Закон України "Про акціонерні товариства", поява якого стала довгоочікуваною. Цей Закон визначає порядок створення, діяльності, припинення, відділення акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів. Проте слід розглянути як позитивні, так і негативні моменти чинного законодавства та їх безпосередній вплив на права акціонерів.

Слід зазначити, що даний Закон спрямований на запобігання так званим "рейдерським" захопленням підприємств та впорядкування відносин між акціонерами. Так, Закон України "Про акціонерні товариства" передбачає проведення зборів акціонерів лише за місцем знаходження товариства, голосування акціонерів лише за бюлетенями, які учасники зборів підписують власноруч (у випадку, якщо кількість акціонерів товариства перевищує 100 осіб). Керівництву товариства забороняється вимагати від акціонерів-співробітників інформацію про те, як вони проголосували або збираються голосувати. Керівники-порушники можуть бути позбавлені майнових прав.

Прийнято деякі положення щодо захисту прав міноритарних акціонерів. Також спрощується процедура управління корпоративними правами шляхом надання деяких прав наглядовій раді та іншим керівним органам товариства, що раніше були в компетенції виключно загальних зборів. Вирішення найбільш важливих питань діяльності товариства залишається за загальними зборами. Наприклад, відчуження майна залишається в компетенції головного органу товариства для запобігання таким явищам, як "вимивання активів" та фіктивне банкрутство. Закон залишає норму, що передбачає кворум для проведення загальних зборів акціонерів не менш ніж 60 % + 1 акція.

Закон також передбачає обов'язкову пропозицію до викупу міноритарних пакетів акцій у 20-денний термін у випадку переходу власності більш ніж 50 % акцій до одного акціонера. Ця норма не діє лише у випадку приватизації товариства.

Також існуючим акціонерам закон гарантує першочергове право на придбання цінних паперів у разі їх додаткової емісії. Про можливість такої оборудки підприємство має повідомити акціонерів за місяць до їх розміщення. Якщо ж цього не буде зроблено, Держкомісія з цінних паперів та фондового ринку може визнати емісію недобросовісною. Власне акції мають бути іменними та існувати лише у бездокументарній формі.

Переважне право на відчуження акцій, яке існувало у закритих акціонерних товариствах, виключається лише в двох випадках – коли акції отримують у спадок або коли акції отримуються за правонаступництвом юридичними особами [2].

Якщо особа бажає придбати понад 10 % акцій товариства, вона має про свій намір повідомити публічно не менш як за тридцять днів до такої операції. А в разі купівлі понад 50 % акцій – ще й запропонувати всім акціонерам викупити в них прості акції товариства.

Звісно, марно сподіватися, що вже з моменту підписання Закону України "Про акціонерні товариства" головою держави рейдерські захоплення припиняться, акціонери почнуть отримувати дивіденди вчасно, а акції вітчизняних підприємств подорожчають. Усіх недоліків існуючої системи він не вирішує.

Зокрема, залишається найбільш суперечливе питання всіх пов'язаних законопроектів – кворум загальних зборів. Нинішній закон залишає в силі норму про те, що загальні збори акціонерного товариства мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, які разом володіють не менш як 60 % голосуючих акцій.

Тож зірвати збори акціонерів буде так само легко, як і раніше. Депутати не зменшували кількість акцій, необхідних для кворуму, свідомо: це була єдина можливість прийняти Закон в цілому.

Також слід проаналізувати недоліки чинного законодавства та їх вплив на акціонерів-міноритаріїв. Слід зауважити, що міноритарні акціонери в акціонерних товариствах з "розпорошеними акціями" перебувають у більш-менш однаковому становищі, за такою схемою значущим буде будь-який акціонер, і в такому разі наглядовій раді треба буде докласти чимало зусиль, щоб схилити акціонерів до прийняття того чи іншого рішення. Абсолютно інша ситуація складається за такого розподілу акцій, коли в акціонерному товаристві існують один або, можливо, більше великих пакетів акцій і незначна кількість дрібних. Саме зосередження пакетів акцій і потребується для впливу на ухвалення рішення загальними зборами акціонерів. Так, враховуючи, що більшість питань порядку денного вирішуються простою більшістю голосів, крім внесення змін до статуту АТ та його ліквідації, часто достатньо пакета акцій в 50 % + 1, щоб ухвалити те чи інше рішення. А вже майже тотальна влада належить тому акціонеру, хто має більшість у 75 % голосів.

Проблемним залишається питання, висвітлене у ч. 1 ст. 68 Закону України "Про акціонерні товариства" стосовно обов'язкового викупу товариством акцій на вимогу акціонерів, які голосували проти ухвалення питань стосовно злиття, перетворення, зміни типу товариства, збільшення статутного капіталу, і обов'язковою умовою є те, що такий акціонер повинен зареєструватися для участі в зборах та голосувати проти. Але можна уявити ситуацію, що міноритарний акціонер не був належно повідомлений про проведення загальних зборів акціонерного товариства і тому не зміг взяти в них участь. Оскільки даний міноритарний акціонер участі в загальних зборах не брав, то він, відповідно, втрачає право на обов'язковий викуп його акцій [3].

Слід зазначити необхідність розробки механізму реалізації акціонером права на незгоду шляхом викупу їх акцій; розробки механізму викупу акцій дрібних акціонерів у випадку формування великих пакетів акцій, внаслідок чого для міноритаріїв втрачається сенс тримання акцій; можливості вільного продажу своїх акцій на ринку.

Проте позитивними є зміни, внесені до Закону України "Про акціонерні товариства" від 3 лютого 2011 року, особливо виключення положення про 50-відсотковий бар'єр зробило процес кумулятивного голосування простим та прозорим, що гарантувало права невеликого акціонера на управління товариством. А вже під час ухвалення рішень шляхом кумулятивного голосування ви-



знається порядок голосування на загальних зборах акціонерів, дозвіл користування (з ряду питань) не одним, а кількома голосами в результаті їх накопичення за рахунок відмови від голосування з інших питань (наприклад, щодо кандидатур). Характерна особливість кумулятивного голосування полягає в тому, що кількість голосів, які належать кожному акціонеру, множить на необхідну для обрання до наглядової ради АТ кількість осіб, і акціонер має право віддати всі отримані в такий спосіб голоси одному кандидату або розподілити їх між кількома кандидатами. Обраними вважаються ті кандидати, які набрали найбільшу кількість голосів. Як правило, консолідація зусиль міноритарних акціонерів за такого голосування дає їм можливість обирати до наглядової ради своїх представників [4].

Проблемним залишається питання щодо відсутності акціонера на загальних зборах як достатньої підстави для скасування рішень останніх. Адже судова практика не має єдиного алгоритму розгляду скарг міноритаріїв, не запрошених на загальні збори товариства, для їх вирішення. У кожному конкретному випадку законники мають визначити, акціонер дійсно прагне захистити свої права чи намагається зупинити роботу товариства. Судді, юристи-практики та експерти 17 травня 2012 року взяли участь у круглому столі на тему "Вирішення корпоративних спорів: проблемні питання і особливості розгляду деяких категорій справ господарськими судами". Юристів цікавило, за яким алгоритмом працюють судді, якщо в постанові й законодавстві прямо не сказано про необхідність скасовувати рішення загальних зборів. Виявилось, що єдиних закріплених стандартів немає і в кожному конкретному випадку законники мають брати до уваги різні аспекти справи.

Відповідно до п. 18 Постанови Пленуму Верховного Суду "Про практику розгляду судами корпоративних спорів" від 24.10.2008 р. безумовною підставою для визнання рішення загальних зборів недійсним є 3 випадки:

відсутність кворуму;

ухвалення рішення з питання, не включеного до порядку денного;

зміна статутного капіталу товариства, якщо не дотримано процедури надання акціонерам відповідної інформації.

У процесі вирішення питання про недійсність рішень загальних зборів у зв'язку з іншими порушеннями, допущеними під час скликання та проведення загальних зборів, господарський суд повинен оцінити, наскільки ці порушення могли вплинути на прийняття загальними зборами відповідного рішення, – говориться в Постанові Пленуму ВС.

Разом із тим звернутися до суду має право будь-який акціонер, незалежно від того, який у нього пакет. Конституція не обмежує права звертатися до суду, і в законодавстві немає прямої вказівки на те, що коли в акціонера 1 % акцій, то він не має права звертатися за захистом своїх прав. Тільки суд може встановити, було порушення чи ні [5].

Звісно, не можна допускати, щоб напрям діяльності компанії визначали тільки мажоритарії, але так само не слід допускати, щоб міноритарні акціонери зупиняли роботу підприємства через найдрібніші приводи. Наприклад, якщо міноритарію, який не міг би вплинути на прийняте рішення, запрошення на загальні збори надійшло з кількадечним запізненням, це не можна вважати підставою для скасування рішення таких зборів. На думку багатьох експертів, у такому випадку суд має визначити, яке право акціонера було порушено, як його захистити.

Проте є й суперечлива сторона цього питання. За 20 років в Україні так і не сформувався ефективний ринок цінних паперів, і однією з причин такої ситуації є зневага до прав міноритарних акціонерів. Якщо захистити їхні права, то в інвестуванні братиме участь усе населення, переконані інші експерти.

Хотілося б також зазначити, що суд може захистити права міноритарія, не скасовуючи рішень загальних зборів товариства. Наприклад, якщо через відсутність на зборах людина втратила право на примусовий викуп акцій, законники можуть поновити це право. Але скасовувати всі рішення зборів і тим самим зупинити роботу підприємства в цьому випадку не потрібно. Тим паче що міноритарії інколи намагаються завдати удару по "своєму" товариству, і, якщо судді потраплять під їхній вплив, це може спровокувати кризу всього вітчизняного підприємництва.

Отже, можна зробити висновок, що питання захисту прав міноритарного акціонера є актуальним у наш час, адже специфіка даного питання полягає в тому, що саме вони є особливо вразливими до зловживань з боку мажоритаріїв, та далеко не завжди, спираючись на законодавство та статuti акціонерного товариства, міноритарний акціонер може захистити свої права. Тобто проблеми захисту міноритарних акціонерів мають комплексний характер і можуть бути вирішені лише шляхом підвищення акціонерним товариством рівня корпоративної культури та докладання спільних зусиль усіма гілками влади.

Наук. керівн. Жирнова К. О.

Література: 1. Спасибі-Фатєєва І. В. Акціонерні товариства: корпоративні правовідносини / І. В. Спасибі-Фатєєва. – Х. : Право, 1998. – 256 с. 2. Позитивні аспекти прийняття Закону України "Про акціонерні товариства" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60187>. 3. Про акціонерні товариства : Закон України № 514-VI від 17 вересня 2008 року // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50. – С. 2432. – Ст. 384. 4. Про внесення змін до Закону України "Про акціонерні товариства (щодо вдосконалення діяльності акціонерних товариств)" : Закон України від 3 лютого 2011 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 35. – С. 1542. 5. Права найменших та найбільших [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/9821vidsutnist_minoritariya_na_zagalnih_zborah_ne_skasovue_ihnih.html.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУРИ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано дослідження вчених та нормативно-правову базу стосовно санації підприємств як засобу запобігання банкрутству підприємства. Визначено поняття та механізм проведення процедури фінансової санації підприємств. Вказано наявні недоліки та проблемні аспекти проведення процедури санації, запропоновано шляхи виявлення існуючих проблем.

Аннотация. Проанализированы исследования ученых и нормативно-правовая база в отношении санации предприятий как средства предотвращения банкротства предприятия. Определены понятие и механизм проведения процедуры финансовой санации предприятий. Указаны существующие недостатки и проблемные аспекты проведения процедуры санации, предложены пути решения выявленных проблем.

Annotation. The research of scientists and regulatory framework for rehabilitation of enterprises as a means of preventing bankruptcy have been analyzed. The concepts and mechanism of the procedure of enterprises financial reorganization have been defined. The existing shortcomings and problematic aspects of the rehabilitation procedure have been emphasized, the solutions to the existing problems have been offered.

Ключові слова: санація, банкрутство, неплатоспроможність, заборгованість.

На сучасному етапі з моменту отримання Україною незалежності та переходу до ринкової економіки відбулися суттєві зміни як відносно діяльності суб'єктів господарювання, так і в нормативно-правових актах, покликаних здійснювати регулювання такої діяльності. Господарська діяльність підприємств України має нестабільний характер. Так, одні підприємства набувають більшого розвитку та все сильнішої позиції на ринку, інші перебувають на межі банкрутства. На сучасному етапі кількість підприємств, що було визнано неплатоспроможними, суттєво збільшилась. Так, на початку XXI ст. 38 % усіх підприємств працювали збитково. Наслідком незадовільного фінансового стану багатьох вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості: кредиторська заборгованість у номінальному обчисленні майже в два з половиною рази перевищувала обсяги ВВП країни; дебіторська заборгованість перевищила обсяг ВВП удвічі. Близько 55 % дебіторської та близько 60 % кредиторської заборгованості виявилися простроченими. Таким є наслідок неплатоспроможності багатьох суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Проте банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, а також збільшення безробіття, що теж є одним із факторів макроекономічної нестабільності. Але суттєвим є те, що з-поміж підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються судом, значний відсоток таких, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення своєчасної процедури санації (оздоровлення) такі підприємства можуть відновити свою платоспроможність, розрахуватися з боргами та продовжити здійснювати господарську діяльність.

Незважаючи на те, що процедурі санації присвячена велика кількість праць вчених, юристів, економістів, а також з урахуванням існування нормативного закріплення визначення такої процедури, існує ще безліч прогалин та проблемних питань. Так, через недостатнє правове врегулювання процедури санації, а також недостатню розробленість самої технології та засобів її проведення санація набуває більш формального характеру. Фактично має місце проведення санації де-юре, з метою зовнішнього виконання вимог законодавця в цій сфері. При цьому така ситуація є неприпустимою, адже фінансове оздоровлення підприємства, як було зазначено вище, здійснює значний сприятливий вплив на інтереси боржника, кредитора, споживачів, а також держави в цілому.

Метою статті є дослідження механізму проведення процедури санації, визначення проблемних аспектів та існуючих прогалин чинного законодавства України відносно інституту, що вивчається, крім того, на основі здійсненого аналізу метою є надання рекомендацій стосовно можливих шляхів подолання наявних недоліків.

Дослідженням питання, що розглядається, займалася ціла низка провідних вчених у галузі економіки та права, серед них Р. Альтман, Дж. Барні, Дж. Ван Хорн, Х. Дженінг, Р. Румелт, К. Спрінгейт, Терещенко О. О., Бланк І. А., Василенко В. О., Грачов В. І. [1 – 4].



Термін "санация" походить від латинського sanare і перекладається як оздоровлення або видужання [1]. Економічний словник трактує це поняття як систему заходів, що здійснюються для запобігання банкрутствам промислових, торгових, банківських монополій. Санация може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; за допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [4].

Проте таке трактування цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів є недостатньо точно окресленими, оскільки запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повний вихід підприємства з фінансової кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Деякі з вітчизняних авторів, наприклад Бланк І. А., із санацією ототожнюють лише заходи щодо залучення зовнішньої фінансової допомоги, які спрямовані на запобігання оголошенню підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації [2, с. 138]. З цією думкою важко погодитись, оскільки невід'ємною складовою частиною процесу оздоровлення будь-якого підприємства є мобілізація внутрішніх фінансових резервів.

Відомий фахівець у галузі банкрутства Тітов М. І. у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує таке законодавче визначення санації: санація – це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству [5, с. 18]. Однак це визначення також не вільне від розуміння санації тільки як інституту фінансової підтримки боржника. Більш чітко санаційні заходи та мета санації виділені у визначенні Терещенка О. О.: "Санация – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, які спрямовані на досягнення або відновлення платоспроможності, ліквідності і конкурентоспроможності підприємства-боржника у довгостроковому періоді" [1, с. 52].

Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" № 2343-XII від 14.05.1992 р. передбачає, що санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності [6, ст. 5]. Досудова санація – система заходів для відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і провадяться згідно з чиним законодавством до початку порушення справи про банкрутство. Власне тлумачення поняття "санация" має і Національний банк України. Згідно з версією НБУ, режим фінансової санації – це система непримусових та примусових заходів, спрямованих на збільшення протягом визначеного періоду обсягів капіталу до необхідного рівня з метою відновлення ліквідності, платоспроможності та усунення порушень, які спричинили збиткову діяльність комерційного банку, призвели до скрутного фінансового становища, а також для ліквідації інших наслідків цих порушень.

У Законі України "Про страхування" є ще одне, досить оригінальне трактування терміна "санация". Згідно з ним, примусова санація страхової компанії передбачає:

- 1) проведення комплексної перевірки фінансово-господарської діяльності страховика, в тому числі обов'язкової аудиторської перевірки;
- 2) встановлення заборони на вільне користування майном страховика та прийняття страхових зобов'язань без дозволу Комітету в справах нагляду за страховою діяльністю;
- 3) встановлення обов'язкового для виконання графіка здійснення розрахунків зі страховальниками;
- 4) прийняття рішення про ліквідацію або реорганізацію страховика [7, ст. 18].

Використавши все раціональне, що є в кожному з цих трактувань, можна сформулювати одне універсальне визначення. Так, слід зазначити, що санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну та гетерономну санацію. Автономна санація передбачає фінансування оздоровлення підприємства за рахунок його власних ресурсів, наданих власниками та іншими особами (без залучення в санаційний процес сторонніх осіб).

Гетерономна (зовнішня) санація характеризується участю в ній сторонніх осіб, зокрема банків та інших кредиторів, клієнтів, держави [8, с. 38].

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості ме-

недждменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації.

- 1) зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника;
- 2) зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства (реорганізацію) [1, с. 26].

Виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані, насамперед, з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства пов'язана, як правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фінансового оздоровлення підприємств-гігантів або підприємств-міст. У такому разі звільнення працівників може призвести до соціальної нестабільності в регіоні. Саме тому слід вести помірковану політику звільнення у взаємозв'язку із реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені такі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

В економічній літературі часто згадується концепція швидкого виявлення фінансової кризи та радикальних санаційних дій (*Primat des Handelns*). Прихильники цього напрямку (здебільшого економісти-практики) не враховують, що в разі його вибору не залишається часу для досконалого дослідження причин кризи та розробки оптимальної санаційної стратегії [3, с. 314]. На противагу цим поглядам теоретики одержують думки, що цейтнот у підготовці санаційних заходів – основний фактор майбутніх невдач, оскільки втрачається шанс для розробки імпровізованих та гнучких дій.

На методи та форми проведення санації вплинули розвиток економічної теорії; еволюція ролі держави як регулятора ринкової економіки; макроекономічні зміни в країнах колишнього соціалістичного блоку та зумовлений цими змінами трансформаційний спад; нові підходи до приватизації (реприватизації підприємств). Поки що процедура санації у справах про банкрутство не набула належного поширення в Україні і застосовується досить рідко. Проте цей процес можуть налагодити вдосконалення вітчизняного законодавства у сфері санації та банкрутства і підготовка спеціальних фахівців, кваліфікованих у питаннях фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання. Адже санація вважається успішною, якщо за допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних і виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Наук. керівн. Журнова К. О.

Література: 1. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с. 2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2001. – 528 с. 3. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с. 4. Управління фінансовою санацією : навч. посібн. / В. І. Грачов, І. П. Косарева, В. В. Прохорова та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 208 с. 5. Тітов М. В. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / М. В. Тітов. – Х. : Консул, 1997. – 182 с. 6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440. 7. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – Ст. 78. 8. Рогатенюк Э. В. Финансы предприятий : учебный курс / Э. В. Рогатенюк, И. М. Пожарицкая. – Симферополь : ООО Дияпи, 2002. – 230 с. 9. Энциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / за ред. М. І. Молдованова. – К. : Техніка, 1993. – 643 с.

УДК [34:61](477)

Комендатенко Н. О.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МЕДИЧНОГО ПРАВА В УКРАЇНІ

Анотація. Розкрито проблеми охорони здоров'я в Україні. Досліджено правове регулювання медичного обслуговування як форми соціального захисту населення, виявлено недоліки державної політики в галузі охорони здоров'я.

© Комендатенко Н. О., 2013



Аннотация. Раскрыты проблемы здравоохранения в Украине. Исследовано правовое регулирование медицинского обслуживания как формы социальной защиты населения, выявлены недостатки государственной политики в области здравоохранения.

Annotation. The article deals with the health care problems in Ukraine, studies the legal regulation of medical care as a form of social protection of the population, reveals the lacks in public health policy.

Ключові слова: медичне право, охорона здоров'я, державне регулювання, медичне обслуговування.

Актуальність проблеми медичного права обумовлюється складними трансформаційними процесами, які відбуваються в суспільстві, та недофінансуванням сфери охорони здоров'я. Медичне обслуговування як важлива складова суспільного буття, що відповідає за здоров'я людини та нації в цілому, потребує виваженого правового регулювання та чітко організованої правозастосовної діяльності. Значної актуальності набуває дослідження особливостей цивільно-правової відповідальності суб'єктів правовідносин із надання медичних послуг. З огляду на це, сьогодні актуальним є питання дослідження стану законодавства, яке регламентує забезпечення населення України медичним обслуговуванням, та стану реалізації права на охорону здоров'я в Україні.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі аналізу наукових розробок і законодавства розкрити сутність проблем медичного обслуговування як форми соціального захисту населення України, виявити недоліки державної політики в галузі охорони здоров'я та правового механізму фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні, а також розглянути питання цивільно-правової відповідальності за заподіяння шкоди здоров'ю в процесі надання медичних послуг.

В Україні діє доволі розгалужена система органів державної влади та медичних закладів, діяльність яких покликана гарантувати права громадян у сфері охорони здоров'я. Слід зазначити, що в Україні створено і впроваджено величезну чисельність нормативно-правових актів у сфері охорони здоров'я, розгорнуто широку мережу державних та комунальних медичних закладів, які фінансуються переважно за рахунок коштів державного бюджету, діє система державних органів влади, які організують і координують діяльність у сфері охорони здоров'я. Водночас, незважаючи на це, сьогодні існує велика кількість проблем у сфері охорони здоров'я.

Державна політика відіграє надзвичайно важливу роль у суспільному житті. Саме вона покликана своєчасно виявляти назрілі проблеми розвитку суспільства, аналізувати їх, встановлювати причини їх виникнення, складності, суперечності та знаходити шляхи розв'язання цих проблем. Подальше вдосконалення системи медичного забезпечення населення України в нових соціально-економічних умовах нерозривно пов'язане з необхідністю підвищення дієвості державної політики в галузі охорони здоров'я. На думку Антонова С. В., право на охорону здоров'я є одним з абсолютних прав людини, яке не може передаватися чи відчужуватися навіть не з огляду на закон, а у зв'язку зі своїми природними властивостями [1].

На сучасному етапі суспільного розвитку Українська держава виступає як монополіст у формуванні політики щодо охорони здоров'я, але разом з тим вона не спроможна фінансово її підтримати в умовах перехідного періоду.

Галузь охорони здоров'я України перебуває в глибокій системній кризі. Основними причинами такого стану є: повільне просування реформ у державі; неефективність системи державного управління; низька оплата праці медичних працівників; невдоволення пацієнтів і всього суспільства якістю та ефективністю медичної допомоги; тривалий період реформування галузі без виділення належних коштів і, як результат, неефективне виконання державних цільових програм із покращення здоров'я нації. Викладене підтверджують низькі показники середньої очікуваної тривалості життя в Україні порівняно з аналогічними показниками інших країн Європи. Дане питання є предметом дослідження провідних вчених, так, Крижина Н. П. особливу увагу у своїй праці приділяє виявленню низки суперечностей та їх наслідків, що мають місце в процесі розвитку системи охорони здоров'я України [2]. Як показує аналіз, основними чинниками, що негативно впливають на медично-демографічну ситуацію в Україні та доступність кваліфікованої медичної допомоги кожному громадянину держави, є суперечності між:

- обсягом фінансування з державного бюджету й місцевих бюджетів системи охорони здоров'я і потрібним обсягом інвестицій для розвитку галузі охорони здоров'я до рівня світових стандартів, що призводить до поступового руйнування наявної інфраструктури системи охорони здоров'я України;
- необхідністю правового регулювання суспільних відносин у галузі охорони здоров'я й відсутністю належної нормативної бази для інтегрування складових елементів галузі в єдиний медичний простір України, що призводить до нецілеспрямованого й безпланового розвитку складових галузі;
- ціноутворенням на медичні послуги і неспроможністю широких верств працюючого населення України споживати ці послуги внаслідок низького рівня оплати їх праці, що призводить до обмеження можливостей із відновлення здоров'я населення України і, як наслідок, стає однією з причин зниження рівня і середньої тривалості життя в Україні в умовах активного збільшення кількості людей пенсійного віку;
- потребою широкого розвитку в Україні приватного сектору охорони здоров'я та відсутністю відповідного правового поля для функціонування лікувально-профілактичних закладів приватної форми власності;



• необхідністю запровадження в Україні системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування й відсутністю відповідного законодавчого регулювання.

Державна політика в галузі охорони здоров'я виникла з практичної діяльності і була зумовлена проблемами історичного та політичного контексту, що потребували свого вирішення.

Сучасні дослідження дають можливість прийти до висновку про доцільність виділення медичного права України в окрему галузь права, як це вже зроблено у США, економічно-розвинутих країнах Європи та Росії. Аналіз зарубіжного досвіду переконливо свідчить, що медичні кодекси регламентують права громадян у галузі охорони здоров'я та професійну діяльність медичних працівників, передбачають чітку відповідальність за правопорушення у медичній сфері.

На шляху створення якісної нормативно-правової бази в галузі охорони здоров'я України постає чимало перепон і труднощів, основними серед яких є такі: недостатньо виразна державна політика у сфері охорони здоров'я громадян, у тому числі її законодавче забезпечення; відсутність науково обґрунтованої стратегії законодавчої діяльності у сфері охорони здоров'я; низька законотвора активність суб'єктів законодавчої ініціативи; складність проходження законопроектів про охорону здоров'я у Верховній Раді України; відсутність спеціалістів, які б мали необхідний обсяг знань як у сфері юриспруденції, так і в медицині; неконсолідованість діяльності представників правової і медичної науки; недостатнє використання позитивного зарубіжного досвіду в регулюванні охорони здоров'я; правова база охорони здоров'я є дуже нечіткою, нерідко трапляються законодавчі колізії і ситуації, коли норми різних актів, що регламентують тією чи іншою мірою охорону здоров'я, суперечать одна одній; надмірна розпорошеність норм, що стосуються охорони здоров'я, по всьому українському законодавству.

Серед найважливіших завдань державної політики України щодо правового регулювання медичної діяльності виокремлюється розробка Медичного кодексу України та адаптація нормативно-правових актів, які регулюють медичну діяльність у державі, до європейських та світових стандартів.

У процесі розробки Медичного кодексу України повинні бути врегульовані: пріоритетні напрями державної політики в галузі охорони здоров'я та шляхи її реалізації; правові основи організації охорони здоров'я України; законодавче закріплення системи категорійно-понятійного апарату з методологічно правильним визначенням низки дефініцій, які використовуються в галузі охорони здоров'я для кваліфікування відповідних об'єктів на підставі висновків проведеної комплексної експертизи з використанням металоґіки, що вивчає відношення виразів логічної мови до позначуваних ними об'єктів і змісту, який вони виражають; бюджетні та позабюджетні джерела фінансування національної системи охорони здоров'я; запобіжні механізми щодо нецільового використання державних коштів, виділених для медичної галузі; права та захист прав пацієнтів; права та юридична відповідальність медичних працівників; правове регулювання проведення медичних експертиз, трансплантації органів і тканин людини, репродуктивних технологій, медичних експериментів, надання платних медичних послуг, надання психіатричної допомоги; надання медичної допомоги в контексті реалізації права людини на життя; правові засади функціонування єдиного медичного простору України; питання міжнародного співробітництва в галузі охорони здоров'я тощо.

Результати досліджень, що проводяться в Україні, дають право стверджувати, що в державі ще не створено дієвих правових механізмів щодо громадського контролю за діяльністю органів виконавчої влади в галузі охорони здоров'я та медичною діяльністю, незважаючи на те, що відповідні нормативно-правові акти вже видані: Указ Президента України "Про забезпечення умов для більш широкій участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики" (2004) та Постанова Кабінету Міністрів України "Деякі питання щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики" (2004). Саме цими й низкою інших нормативно-правових актів визначено, що суб'єкти управління та заклади охорони здоров'я повинні сприяти реалізації права громадян України на участь в управлінні охороною здоров'я й проведенні громадської експертизи з питань медичного забезпечення.

Одним із недоліків чинного законодавства щодо прав пацієнтів та медичних працівників є його недостатність та негармонійність. Частково зазначені права суб'єктів медичних правовідносин регулюються законами України "Основи законодавства України про охорону здоров'я", "Про захист прав споживачів" та Цивільним кодексом України.

Для вирішення наявних проблем державна політика України у сфері охорони здоров'я повинна бути спрямована на вдосконалення системи підготовки та ефективне використання медичних кадрів, яка полягає у виявленні реальних потреб у кадрах лікарів різних спеціальностей та інших працівників охорони здоров'я, визначенні порядку й механізмів формування державного замовлення на підготовку цих кадрів, переорієнтації додипломної освіти на підготовку лікарів загальної практики/сімейної медицини та інших фахівців первинної медико-санітарної допомоги, підготовці висококваліфікованих фахівців з організації та управління охороною здоров'я, здійсненні стратегії інтеграції до Європейського Союзу, розширенні та зміцненні міжнародних зв'язків.

Отже, медичне право – це комплексна галузь права, яка включає сукупність правових норм, що регулюють суспільні відносини в галузі медичної діяльності. Виділення медичного права в окрему галузь права України, розробка, затвердження на відповідному рівні та введення в практичну діяльність Медичного кодексу дозволять на більш високому рівні здійснювати розробку принципів (основних засад) державної політики в галузі охорони здоров'я, якісніше проробляти питання захисту права громадян у процесі надання медичної допомоги, детально визначити медичні правовідносини.

Медичне обслуговування – це самостійний інститут системи соціального забезпечення, що об'єднує норми права, які регулюють суспільні відносини, пов'язані з наданням громадянам медичної допомоги.



Правовідносини з медичного обслуговування – це персоніфіковані, вольові суспільні відносини, що виникають на основі норми права, в яких одна сторона (фізична особа) наділена правом вимагати певний вид медичної допомоги, а інша (медичний заклад або інший орган (установа), на який покладено обов'язок забезпечувати громадян певними видами медичної допомоги) – обов'язком надати фізичній особі медичну допомогу, якої вона потребує [3].

Тож в Україні назріла необхідність запровадження добровільного медичного страхування та розробки нормативно-правової бази щодо введення загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, використання новітніх досягнень медичної науки (трансплантології, репродуктивних технологій, клонування), вдосконалення управлінської діяльності в галузі охорони здоров'я тощо.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Антонов С. В. Цивільно-правова відповідальність за заподіяння шкоди здоров'ю при наданні платних медичних послуг : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / С. В. Антонов. – К., 2006. – 20 с. 2. Крижина Н. П. Державна політика України в галузі охорони здоров'я: механізми формування та реалізації : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : спец. 25.00.02. / Н. П. Крижина. – К., 2008. – 36 с. 3. Стеценко С. Г. Медичне право України [Електронний ресурс] / С. Г. Стеценко. – Режим доступу: <http://news-zakon.com>.

Рыбальченко В. С.

УДК 34.09

Гресь А. В.

Студенты 1 курса

факультета международных экономических отношений ХНЭУ

ПАДЕНИЕ ЛЕГИТИМНОСТИ В УКРАИНЕ: ВЫМЫСЕЛ ИЛИ ПРАВДА?

Анотація. Розглянуто проблему падіння легітимності влади в Україні. Освітлено поняття і сутність такого політико-правового терміна, як "легітимність". Проаналізовано історически сложившиєся типи легітимності влади і признакі легітимності. Доказано на основі аналізу літератури наявність падіння легітимності в Україні.

Анотация. Розглянуто проблему падіння легітимності влади в Україні. Висвітлено поняття і сутність такого політико-правового терміна, як "легітимність". Проаналізовано історично сформовані типи легітимності влади та ознаки легітимності. Доведено на основі аналізу літератури наявність падіння легітимності в Україні.

Annotation. The article considers the problem of the authorities legitimacy fall in Ukraine. The concept and the essence of such political and legal term as "legitimacy" is emphasized. Historically developed types of legitimacy and legitimacy signs were analysed. On the basis of the analysis of literature the existence of falling the legitimacy in Ukraine was proved.

Ключевые слова: легитимность, падение легитимности в Украине, типы легитимности, признаки падения легитимности.

Проблема падения легитимности власти является одной из наиболее актуальных и "нашумевших" проблем нашего времени. Прежде всего это связано со сложившейся в мире ситуацией. Поскольку права человека набирают все большего размаха и то, что раньше считалось неприемлемым, в современном мире защищается законами, свобода выбора также все меньше ограничивается. Все сказанное приводит к раздробленности во всех сферах жизни человека, в том числе и политической. Количество партий растет, конкуренция повышается, а вот уровень доверия к политикам, которые идут на все ради власти, незамедлительно падает. Так и возникает проблема легитимности власти.

Термин "легитимность" происходит от того же латинского корня, что и "легальность", а именно: *lex* – закон [1, с. 139]. Однако значения эти два понятия имеют разные. Если "легальность" означает создание власти и ее деятельность в рамках им же установленных норм и является тождественным понятию "законность" [2], то легитимность всегда отражает степень узаконенности

© Рыбальченко В. С., Гресь А. В., 2013



власти в сознании людей [1, с. 139]. Понятие легитимности власти уходит своими корнями еще в средние века, когда легитимность подразумевала согласие с традициями, обычаями и установленным поведением. Ранее это понятие трактовалось, как право верховных должностных лиц поступать согласно обычаям, а позднее начинает употребляться в смысле правомочия выборной власти [3]. В научный обиход термин "легитимность" ввел М. Вебер, так как считал, что любая власть нуждается в принятии и поддержке. Парадигма легитимности, сформирована Вебером, предусматривает, что власть основывается преимущественно на доверии подданных или граждан к ней [4].

В XXI веке легитимность – это признание власти народом, даже если оно и не сопровождается особым одобрением действий конкретного правительства. Это понятие относится скорее к конкретному политическому режиму на определенном временном отрезке. Как уже было отмечено ранее, в демократическом обществе критика власти со стороны граждан все более усугубляется, тем не менее нелегитимным можно считать политический режим лишь тогда, когда большинство граждан уже не видит способов совершенствования действующей системы власти.

Такое важное значение легитимности составляет прямая зависимость от нее эффективности политического управления. Во первых, любая государственная структура не сможет действовать без достаточного уровня поддержки. Во вторых, именно легитимность определяет перспективы общественной интеграции.

Политика и легитимность – понятия, тесно связанные друг с другом. Политическая власть как одно из важнейших проявлений характеризуется реальной способностью данного класса, группы, индивида проводить свою волю, выраженной в политике. Одно из средств, на которое она опирается, и есть легитимность.

На данном этапе выделяют 7 типов легитимности власти [5]:

- Традиционная легитимность основывается на признании тех политических действий, соответствующих ценностям и нормам традиционной политической культуры.
- Харизматическая легитимность предусматривает признание исключительных черт и способностей политического лидера.
- Право-рациональная легитимность вытекает из признания обществом политических действий в рамках существующей системы права.
- Рационально-целевая легитимность исходит из убеждения, что политическая система лишь тогда является благоприятной и достойной поддержки, когда она обеспечивает выполнение поставленных целей.
- Социально-евдемоничная легитимность заключается в способности политической системы обеспечить населению высокий уровень жизни и создать иллюзию ее заботы о благосостоянии народа.
- Национально-патриотичная легитимность определяет национальные символы, ритуалы, мифы, унаследованные от предыдущих национально-государственных образований.
- Легитимность на основе участия предусматривает обоснование идеологией и практикой существующей политической системы, необходимости широкого участия граждан в деятельности политических институтов и их веру в возможность влиять на власть.

Однако важно понимать, что ни одна легитимная система не основывается на каком-то одном виде легитимности, а объединяет, как правило, несколько. Подчеркивая важную роль легитимности в обеспечении функционирования власти, нужно отметить, что современные тоталитарные режимы сохраняли власть не на основании легитимности, а на основании тотальной идеологии и полицейского террора. Некоторые режимы, особенно в странах третьего мира, держатся на клановых связях управляющих и управляемых.

Таким образом, легитимность – широкое и сложное явление, которое выражает связь интересов с внутренней оценкой людей, которая зависит от их утверждений, мировосприятия и повседневной жизни. Легитимность может быть неполной, а иногда даже несогласованной, поскольку в обществе существуют разные слои населения с разными интересами. На протяжении всего развития общества люди по-разному понимали же значение легитимности и понятие об идеальном государстве. Однако легитимность всегда имела решающее значение для государства, ибо от этого зависело будущее существующего режима.

Прежде всего, чтобы понять, каким же образом происходит падение легитимности власти, стоит разобраться, каковы признаки легитимности.

Итак, признаками легитимности политической власти являются [6, с. 23]:

- возрастание доли граждан, которые подчиняются властям либо же действуют в соответствии с политическими нормами в силу сформировавшихся у них убеждений;
- сокращение репрессивного аппарата, который обеспечивал принуждение граждан к соблюдению законов;
- одобрение массами политики, проводимой государственным руководством, и согласие с целями, средствами и методами управления.

Если же происходит несоответствие данным признакам, то в стране может быть кризис легитимности политической власти.

Падение легитимности власти является в значительной мере проблемой участия граждан в управлении государством. Если государство неспособно обеспечить участие масс в политической сфере жизни, то это является значительным аргументом, который подрывает ее легитимность. Говоря про падение легитимности, стоит также упомянуть признаки падения легитимности политической власти [7]:



- рост степени принуждения;
- ограничение прав и свобод граждан;
- запрет на деятельность политических партий и независимой прессы;
- рост коррумпированности всех институтов власти;
- неспособность власти справляться с экономическими проблемами, ее низкая экономическая эффективность, снижения уровня жизни населения.

Чтобы приведенное не выглядело голословным, стоит отметить несколько широко известных примеров из истории. Великобритания всегда славилась своей необычной формой правления и народ всегда поддерживал эту систему. Легитимность королевской власти Великобритании столь прочна, что и в настоящее время (несмотря на все скандалы, которые происходили там в последние годы) 36 % опрошенных британцев твердо заявили, что поддерживают монархию; 34 % сообщили, что не настаивают на упразднении монархии, потому что она все же лучше, чем тот неизвестный пока строй, который придет ей на смену. И только 28 % опрошенных англичан твердо выступили за ликвидацию института монархии [8, с. 34]. Это свидетельствует о высоком уровне легитимности власти на территории Соединенного Королевства.

С другой стороны, негативным примером доверия к власти является падение Веймарской республики в Германии и приход к власти Гитлера в середине прошлого столетия. Хотя его правление и считают ярким примером тирании, тем не менее государственный строй был легитимным, так как большая часть населения поддерживала своего "фюрера" [9].

Так как любая политическая власть всемерно стремится поддерживать и стимулировать доверие народа, для этого используются различные средства. Издаются различные документы: указы, постановления, законодательные акты. Недавние события в России дают пример легитимации политической власти: после событий октября 1993 года создание новой системы власти сопровождалось принятием новой Конституции, проведением референдума, выборами в Федеральное собрание.

Разумеется, вышеприведенные данные довольно далеки от реалий нашего времени. Поэтому стоит упомянуть несколько моментов из истории современности. Линц и Степан установили, что в Португалии и Греции, несмотря на экономические неудачи первых лет существования демократии в обоих государствах, легитимность режима в целом росла или оставалась на высоком уровне. "Случай Португалии ясно показывает, что в период серьезных экономических невзгод демократия только окрепла, а политического разочарования или обвинения в этом системы не произошло". В Южной Европе легитимность демократии не связана с отношением к прошлым авторитарным режимам; граждане проводят четкое различие между прошлым и будущим и при всем своем благосклонном отношении к действиям, предпринимавшимся авторитарными режимами прошлого, все же считают, что либеральная демократия является наиболее подходящим режимом для будущего. Последние данные по Испании и Португалии подтверждают такое представление о легитимности [10, с. 414–415].

В данной статье уже приведены примеры, касающиеся таких стран, как Великобритания, Германия и США, но очень важно обратить внимание и на Украину.

Проблемы в случае Украины возникают из-за несоответствия частичных картин мира, создаваемых отдельными политическими силами, общей картине мира, которая должна быть результатом деятельности всей политической системы. Можно говорить о том, что политика каждой отдельно взятой партии настолько противоречит другим, что прийти к какому-то компромиссному результату не представляется возможным. Иными словами, украинскому гражданину просто не оставляют выбора и он не может видеть целостную картину, имея лишь отдельные куски. Следовательно, легитимность как связь граждан и власти становится проблематичной.

Совершенно очевидно, что существенные разногласия в картинах мира разных политических сил имели своей первопричиной противостояние бело-голубых и оранжевых во время президентских выборов 2004 года. Однако со временем у народа появилось стойкое впечатление, что предвыборные обещания не были воплощены в жизнь, и определенные сомнения относительно того, разделяли ли стороны свои убеждения вообще. Действительность начала подтверждать, что политические силы из обоих лагерей вполне могут сотрудничать между собой (неважно, ради каких целей), а вот созданные ими образы действительности по-прежнему оставались взаимоисключающими. Подводя итог, можно сказать, что картины мира обеих сторон свидетельствовали об их полном неприятии друг друга, а между тем своими действиями они это опровергали. Вспомним, что силы оранжевого лагеря по-прежнему именуют себя демократическими, то есть дают нам понять, что их политические оппоненты являются недемократическими. Так же и бело-голубые в своих образах реальности подчеркивают полную неспособность своих оппонентов быть эффективными руководителями, а себя называют прагматиками. А ведь такие мировоззренческие разногласия никоим образом не мешают прибегать к ситуативным союзам для достижения желаемых целей, а возможность образования широкой коалиции вот уже который год остается весомой составляющей частью украинского политического дискурса.

Главная опасность, которая напрямую связана с кризисом легитимности, – это угроза "опекунской власти", описанная канадским философом Чарльзом Тейлором как одна из "болезней современности". Она подразумевает отношение граждан к государству как к опекуну, который должен удовлетворять их потребности, прежде всего материальные. При этом участие населения в политической жизни сводится к минимуму. Легитимность в таком случае определяется способностью государственной власти делать "подачки" населению и обеспечивать частные интересы отдельных его представителей. Такое отношение к государству – едва ли не самая большая угро-

за для современной Украины, и разумеется, падение уровня вовлеченности граждан в политическую жизнь страны является тревожным симптомом [11].

Но, несмотря на такие противоречия, образы действительности разных политических сил продолжают оказывать существенное влияние на сознание граждан. Это, в частности, проявляется и в том, что, придя к власти, украинские политические силы пытаются в корне изменить государственную политику практически во всех сферах. Привязывая таким образом общегосударственную легитимность к легитимности партийной, украинские партии в определенной степени разрушают ее. В свою очередь, граждане, являющиеся сторонниками той или иной политической силы, склонны в таком случае не доверять государству и политической системе в целом.

Замечательный пример того, какова была реальная власть одного из президентов Украины, является тот факт, что его поддерживали всего лишь 5 % населения Украины. Более того на одной из пресс-конференций в Харькове заместитель председателя Харьковской областной государственной администрации публично порвал распечатку президентского указа об увольнении председателя Харьковской областной администрации. В условиях все еще продолжающегося экономического кризиса и политического противостояния легитимности настолько низкого уровня будет явно недостаточно для проведения любых государственных реформ [12].

Как следствие этого, новый президент Украины стал заложником сложившейся ситуации и имеет очень узкое поле для маневра.

Подводя итог, следует выделить следующие тенденции относительно уровня доверия к политической власти в Украине: рост коррумпированности всех институтов власти, сращение с криминальными структурами, рост теневой экономике и внешнеэкономического долга страны, а также низкая экономическая эффективность и снижение уровня жизни населения. Последствием этого является сокращение объема легитимности украинской власти, сопровождающееся перерождением ее характера, что может привести не только к понижению порога устойчивости властных институтов, но и к разбалансированности политической системы страны.

В этих условиях проведение каких-либо необходимых реформ в стране будет встречено волной конфликтов и недопонимания со стороны граждан. Принимая во внимания все вышесказанное, было бы логично предположить обострение внутринеополитической ситуации на Украине.

Поскольку такое положение дел уж никак нельзя считать приемлемым, необходимо выделить несколько возможных путей решения проблемы падения легитимности в стране. Вот некоторые из них:

- изменение законодательства и структур государственного управления в соответствии с новыми требованиями;
- включение в круг политической элиты харизматических лидеров, пользующихся популярностью определенных слоев населения;
- совершенствование средств и методов урегулирования конфликтов между соперничающими социальными группами, поиск взаимоприемлемых вариантов разрешения спорных ситуаций;
- эффективная деятельность по поддержке законности и правопорядка в стране, решительная борьба с коррупцией, организованной преступностью и другим криминалом и т. д.

Когда же подобные меры будут предприняты, уровень доверия к украинскому правительству, как и уровень экономического развития и жизни граждан, значительно возрастет, что станет прекрасным стимулом к продвижению Украины на международном уровне.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Аберкромби Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б. С. Тернер. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. – 351 с. 2. Академик. Ру. Словарь бизнес-терминов. Легальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7142>. 3. Андрушкевич И. Н. Теория легитимности в толковании испанского философа Ортега-и-Гассет / И. Н. Андрушкевич // Учения и теории. – 2010. – № 9. – С. 23–38. 4. Митюрин Д. Макс Вебер за 90 минут / Д. Митюрин. – М. : АСТ ; СПб. : Сова, 2006. – 95 с. 5. Grandars.ru. Социология. Политология. Легитимность власти. Типы легитимности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/legitimnost.html>. 6. Шляхтун П. П. Политология (теория и история политической науки) : учебн. пособ. / П. П. Шляхтун. – К. : Лыбидь, 2005. – 576 с. 7. Фетисов А. С. Политическая власть: проблемы легитимности / А. С. Фетисов // Социально-политический журнал. – 1995. – № 3. 8. Ленцевич Е. И. Легитимность политической власти / Е. И. Ленцевич // УО "Полесский государственный университет". – 2000. – № 1. – С. 34–39. 9. Рябов С. Г. Государственная власть: проблемы авторитета и легитимности / С. Г. Рябов. – 1996. – 212 с. 10. Stepan A. Linz Problems of Democratic Transition and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe / A. Stepan, J. Juan // The Johns Hopkins University Press. –1996. – № 8. – P. 504. 11. Сидорчук А. ZN.ua Газета. Внутренняя политика. Легитимность власти в Украине: две тенденции современности [Электронный ресурс] / А. Сидорчук. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/SOCIETY/legitimnost_vlasti_v_ukraine__dve_tendentsii_sovremennosti.html. 12. Укр.нет Новости. Политика. Замгубернатора Харькова публично порвал указ Ющенко об увольнении Авакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukr.net/news/zamgubernatora_harkova_publichno_porval_ukaz_juvenko_ob_uvolenii_avakova-11896613.html.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВВЕДЕННЯ СУДОВОГО ПРЕЦЕДЕНТУ В ПРАВОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто проблематику запровадження в Україні судового прецеденту як джерела права. Проаналізовано новації Закону України "Про судоустрій та статус суддів" у контексті доктрини судового прецеденту.

Анотация. Рассмотрена проблематика внедрения в Украине судебного прецедента как источника права. Проанализированы новации Закона Украины "О судоустройстве и статусе судей" в контексте доктрины судебного прецедента.

Annotation. This article deals with the problems of implementing in Ukraine. The judicial precedent as a source of law. The innovations of the Law of Ukraine "On Judicial system and Status of Judges" are analysed in the context of the doctrine of judicial precedent.

Ключові слова: судовий прецедент, судова реформа, рішення Верховного Суду України, правова система.

Незважаючи на те, що судовий прецедент як джерело права не притаманний Україні, на практиці рішення вищих спеціалізованих судів беруться до уваги судами першої та апеляційної інстанції під час вирішення того чи іншого спору. Саме тому можливість та доцільність запровадження судового прецеденту до правової системи України є чітким питанням і заслуговує на детальний розгляд.

Метою статті є розкриття питання запровадження в Україні судового прецеденту як джерела права, а також аналіз судової системи держави та можливість внесення змін на підставі судового прецеденту.

В умовах сучасних інтеграційних тенденцій становлення вітчизняної правової системи не може відбуватися ізольовано. Особливо це стосується досвіду використання невідомих українському праву інструментів правового регулювання, серед яких важливе місце займає правовий прецедент.

Проблематика судового прецеденту не нова для вітчизняної науки. Аналіз окремих аспектів цього явища, його природи та особливостей стали предметом активних досліджень таких вчених, як: Л. Дроздовський, Д. Ковш, В. Крулько, Є. Шмаров, І. Назарова, В. Василик, А. Жаріков, Н. Покасова, С. Ігнатівський, О. Друг та ін.

У наукових колах досі триває дискусія про існування судового прецеденту в Україні та про доцільність його впровадження у вітчизняну правову дійсність. Так, наприклад, Л. Дроздовський [1] вважає, що проблема єдності судової практики в Україні дійсно нагальна. Проте вирішити її за допомогою судового прецеденту неможливо. Недосконалість та подекуди абсурдність судової системи, відсутність об'єктивного відбору кандидатів на посаду судді, повна безвідповідальність та свавілля суддів не можуть бути усунені за допомогою права судового прецеденту. Потреба у прецеденті виникає у двох випадках: по-перше, законодавство є негнучким, тобто орган, уповноважений вносити зміни в закони, не справляється зі своєю функцією, в результаті чого зміни до законодавства не встигають реформуватися разом зі змінами в суспільних відносинах; по-друге, законодавство є настільки недосконалим, суперечливим та незрозумілим, що унеможливорює його однакове застосування без допомоги інших вказівок (джерел права).

З 2005 року в Україні запроваджено Єдиний державний реєстр судових рішень для розвитку судового прецеденту як у вигляді усталеної судової практики, так і переконливого прецеденту. На сьогодні інструментом, що дозволяє скорочувати формування усталеної судової практики з різних правових питань, є підвищення ролі переконливого прецеденту рішень через підвищення рівня поінформованості суддів, адвокатів та інших юристів про такі рішення. Водночас на роботу цього реєстру є багато нарікань. Зокрема, рішення вносяться до реєстру вкрай несвоєчасно і неповно.

Є. Шмаров [2] вважає, що попри те, що право судового прецеденту в Україні офіційно не існує, судді, приймаючи рішення зі складних справ, звертаються до раніше прийнятих рішень чи до роз'яснень судів вищих інстанцій. Тому стверджувати, що судовий прецедент не працює в Україні, було б неправильно. Проте часто з одного питання можна знайти протилежні рішення суддів. І в такому випадку такі рішення стають інструментом для обґрунтування "необхідної" позиції. Зрозуміло, що якщо суди будуть зобов'язані орієнтуватися на конкретну практику вищих судів, з цього буде користь тільки тоді, коли вищі суди прийматимуть всі свої рішення відповідно до єдиної позиції суду, а не через певні переконання. На жаль, навіть із Верховного Суду інколи виходять документи, які викликають подив. Тому ідея встановлення права судового прецеденту може бути зведена на-

нівець різною практикою з того чи іншого питання, яка вже склалася на сьогодні. Однак, попри такі побоювання, введення цього права та поступове його вдосконалення є доцільним.

Але крім позитивних рис, упровадження прецедентного права має і численні недоліки. Так, Н. Покасова [3] вважає, що беззаперечним є той факт, що сучасне законодавство України має значну кількість прогалин та суперечностей, що в багатьох випадках ускладнює, а інколи робить неможливим застосування тієї чи іншої норми права. Усунення правових недоліків на законодавчому рівні – процес досить складний та тривалий, а тому навіть за великого бажання законодавець просто неспроможний вчасно усунути прогалини та забезпечувати відповідність між станом суспільства та правовою системою. Водночас судова влада покликана захищати права та законні інтереси осіб та позбавлена права відмовити в здійсненні правосуддя з мотивів відсутності чи неповноти законодавства. Саме за таких обставин зростає роль судової практики, яка вже на цьому етапі використовується юристами-практиками для обґрунтування необхідності вирішення спору в той чи інший спосіб. Законодавче закріплення судового прецеденту, сприяло б більш швидкому та ефективному вирішенню проблемних питань, кращому мотивуванню судових рішень, оскільки кожен суддя матиме основу вирішення конкретної справи, а отже, й чітке уявлення про можливість застосування тієї чи іншої норми права в певній категорії справ. Проте не слід забувати про індивідуальний та об'єктивний підхід судді до кожної окремої справи, який повинен мати місце й після законодавчого закріплення судового прецеденту. Що ж стосується надання судовому прецеденту статусу джерела права, то на сучасному етапі розвитку українського суспільства такі наміри могли б бути реальними за умови законодавчого закріплення за судами нормотворчої функції; створення чіткої процедури систематизації судових рішень, яка б сприяла швидкому "перевтіленню" судових рішень у судовий прецедент; застосування низки заходів, які б запобігали свавіллю судової влади та штучному створенню незаконних прецедентів.

Д. Ковш [4] зауважує, що на сьогодні судовий прецедент як джерело права в Україні вже використовується. Адже, виходячи з положень всіх процесуальних кодексів (крім Кримінального), підставою для касаційного перегляду рішення є неоднакове застосування судами одного і того ж положення закону. Це підтверджує існування в Україні судового прецеденту та посилення на нього. Крім того, у судовій практиці юристи досить часто використовують судовий прецедент як доказ своєї правої позиції під час вирішення тієї чи іншої справи, наприклад: роз'яснення та постанови пленумів та судів вищої інстанції, навіть роздруківки судових рішень, які стали доступними після впровадження єдиної системи судових рішень. Однак виходячи з практики діючих фірм, суд під час винесення рішення дуже рідко посилається на позицію іншого суду, проте бере її до уваги. Прямим підтвердженням існування судового прецеденту як джерела права в нашій державі є численні рішення Конституційного суду. Запровадження права судового прецеденту в Україні, враховуючи активність нашого законотворчого органу, може тривати досить довгий час. Також буде досить важко інтегрувати правовий прецедент до існуючої системи, оскільки під час винесення рішення суд повинен ґрунтуватися не тільки на нормах закону, а й брати до уваги існуючу практику. При цьому рішення суду має одночасно відповідати як встановленим нормам, так і практиці, та не суперечити один одному. Як відомо, однакових справ не існує. Тому доведення у суді ідентичності судового прецеденту стосовно конкретних обставин справи, що розглядається, може збільшити процесуальні строки її розгляду.

Україні, як і будь-якій іншій країні романо-германської правової сім'ї, притаманні судові прецеденти у вигляді усталеної судової практики та переконливого прецеденту (у першу чергу, рішень ВСУ та вищих спеціалізованих судів).

Є багато чинників загального характеру, що стримують розвиток судового прецеденту в праві України. До них належать корумпованість суддів (яка заважає становленню усталеної судової практики через розмивання її свідомо неправосудними рішеннями), недостатній рівень кваліфікації суддів, вади системи підбору суддів, недотримання принципу незалежності суддів (зокрема, через наявність значного адміністративного ресурсу у голів судів), відсутність ефективного механізму притягнення суддів до відповідальності за прийняття свідомо неправомірних рішень тощо.

Негативний вплив на розвиток судового прецеденту має і передбачені Законом України "Про судоустрій України" повноваження апеляційних судів, президії апеляційного суду, вищого спеціалізованого суду та заступників голів і президії, суддів ВСУ, голів судових палат ВСУ надавати судам нижчого рівня "методичну допомогу" у застосуванні законодавства. Це призводить не тільки до відволікання суддів вищих інстанцій від здійснення правосуддя, а й до видачі судам нижчих інстанцій з боку судів вищих інстанцій адміністративних по суті приписів щодо застосування законодавства, що суперечить ст. 126 Конституції України ("Вплив на суддів у будь-який спосіб забороняється") та заважає формуванню прецеденту усталеною судовою практикою.

Аналізуючи позитивні та негативні наслідки впровадження судового прецеденту в правову систему, можна зробити висновок про те, що в Україні давно назріла потреба запровадження та нормативного закріплення судового прецеденту. Для більш ефективного його провадження слід встановити, що судовий прецедент є додатковим джерелом права і застосовується у випадках прогалин у правовій системі. Рішення може бути визнано прецедентом, якщо воно прийняте судом будь-якої інстанції, пройшло перевірку в апеляційному та касаційному порядку й оприлюднене в офіційному друкованому документі Верховного Суду України. Обов'язковість дотримання певного рішення як судового прецеденту виникає для судді у справі, яку він розглядає, тільки за умови подібності справи тій, яка вирішена раніше.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновки, що важко буде використовувати судовий прецедент як джерело права, оскільки юристи звикли здебільшого тлумачити норми права на свою користь, а не шукати та застосовувати потрібний прецедент. Слід зауважити, що в світі відбувається своєрідний обмін: країни англо-американської системи застосовують в судовій практиці ко-



дифіковане законодавство ЄС, а країни романо-германської системи дедалі частіше застосовують прецедент. Тому, враховуючи європейську спрямованість України, заяви та дискусії з приводу введення судового прецеденту вже не викликають подиву. Отже, ідея запровадження права судового прецеденту в Україні має право на існування.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Дроздовський Л. Перспектива введення в Україні судового прецеденту як джерела права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120594>. 2. Шмаров Є. Перспектива введення в Україні судового прецеденту як джерела права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120594>. 3. Покасова Н. Перспектива введення в Україні судового прецеденту як джерела права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120594>. 4. Ковш Д. Перспектива введення в Україні судового прецеденту як джерела права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120594>. 5. Попов Ю. Суддівське право-творення на прикладі регулювання відносин щодо неукладених угод / Ю. Попов // Юридичний радник. – 2005. – № 5. – С. 34–38. 6. Циппеліус Р. Юридична методологія / Р. Циппеліус. – К., 2004. – 176 с.

Кравець К. О.

УДК 330.5(075.8)

Легейда О. В.

Студенти 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ВОГНЕПАЛЬНОЇ ЗБРОЇ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ІНШИХ КРАЇН

Анотація. Розглянуто основні аспекти легалізації зброї в Україні. Проаналізовано досвід зарубіжних країн щодо легалізації зброї. Відстежено позитивні й негативні моменти наявності у громадян особистої вогнепальної зброї. Запропоновано шляхи подальшого розвитку нормативно-правових актів, що регламентують легалізацію вогнепальної зброї.

Аннотация. Рассмотрены основные аспекты легализации оружия в Украине. Проанализирован опыт зарубежных стран по легализации оружия. Отслежены положительные и отрицательные моменты наличия у граждан личного огнестрельного оружия. Предложены пути дальнейшего развития нормативно-правовых актов, регламентирующих легализацию огнестрельного оружия.

Annotation. The main aspects of weapon legalization in Ukraine are studied. The authors have analyzed the experience of foreign countries on weapon legalization. The positive and negative aspects of the availability of personal firearms were explained and some ways for further development of the normative legal acts regulating legalization of firearms are offered.

Ключові слова: зброя, легалізація, Україна, наслідки.

Україна відповідно до статті 1 Конституції України є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою. У другій частині статті 28 Конституції йдеться про те, що кожен громадянин має право захищати своє життя і здоров'я, життя та здоров'я інших людей від протиправних посягань. Та чи дійсно звичайний українець може цілковито захистити себе або інших людей? Еталоном демократії вже багато років є Сполучені Штати Америки. Демократичність проявляється не лише у праві бути обраним та обирати представників влади, а й мати можливість самостійно захистити себе. З 1791 року кожний громадянин США має право володіти вогнепальною зброєю, регулює це право ряд федеральних законів про володіння зброєю, однак більшість цих законів кожен зі штатів встановлює окремо для себе. Згідно з діючими правилами вогнепальна зброя не може бути придбана людьми, що мають психічні проблеми, а також тими, хто був раніше засуджений за скоєння злочинів. Існують також і вікові обмеження: пістолети можуть бути придбані особами, що досягли 21 року, гвинтівки – по досягненні 18 років. Під час придбання зброї людина заповнює анкету, де вказує свою домашню адресу, місце роботи, код соціального страхування та інше. В деяких штатах беруть відбитки пальців [1, с. 243–245].

© Кравець К. О., Легейда О. В., 2013



При населенні в 315 млн людей в США зареєстровано близько 300 млн одиниць вогнепальної зброї. В 32 з 51 штатів Америки людям дозволено носити зброю з собою на вулиці. Експерти говорять, що в таких штатах рівень вбивств зменшився на 8 %, пограбувань – на 7 %, зґвалтувань – на 5 %. У таких штатах загальний рівень злочинів нижче за середній по всій країні. Тим не менше в США у 2006 році зареєстровано 9 360 вбивств з використанням вогнепальної зброї. Для порівняння: Нова Зеландія – 2 вбивства, Японія – 15, Англія – 30 вбивств, Канада – 106. Цікавий факт: статистика показує, що жертвами використання вогнепальної зброї в США частіше за все ставали афроамериканці. Чорношкірих вбивають частіше за білих приблизно в 2,5 – 3 рази. Найбільш поширеним видом зброї, за допомогою якої вчиняються злочини, є гвинтівки для охоти, обрізи та пістолет Макарова [2, с. 5–7].

Крім того, більшість зброї світу була вивезена і продана з країн колишнього СРСР. Приблизно 30 % автоматів Калашникова було вивезено з території України або продано на її території. В Україні зараз знаходиться величезна кількість зброї, яка залишилася з часів Радянського Союзу та використовується злочинцями для скоєння злочинів.

У Швейцарії один із найнижчих у світі рівень вбивств. За даними 2006 року в Швейцарії 0,79 вбивств на 100 тисяч населення. Для порівняння – в Україні цей показник за той самий рік складає 19,3.

При цьому Швейцарія є однією із найбільш озброєних країн світу. Там не тільки дозволено мати зброю, а й кожен чоловік зобов'язаний її мати, а покупка зброї жінками всіляко заохочується. У Швейцарії чоловік не просто має право зі зброєю в руках навести лад на своїй вулиці, але згідно з законом, він повинен це робити. У Швейцарії проживає 7,5 млн осіб. При цьому на руках у населення знаходиться більше 2 млн стволів. В армії служать всі чоловіки та зброю після служби зберігають удома, або носять з собою. Це теж заохочується: чим більше озброєних громадян – тим спокійніше обстановка [3, с. 28–31].

Незважаючи на тиск внутрішніх організацій, які вимагають, щоб Швейцарія роззброїлася і повністю відмовилася від армії, швейцарці робити це не квапляться, хоча витрати на підтримку армії складають майже п'яту частину бюджету країни, оскільки внутрішній спокій в країні неабиякою мірою забезпечується наявністю великої кількості легальної зброї на руках. Тому швейцарці на своїх референдумах кожен раз переважно більшістю голосують за збереження своєї озброєності. Зважаючи на високу концентрацію зброї в країні, постає питання щодо недоліків такого стану. Звичайно негативні наслідки є, але навряд чи це можна назвати мінусом. Самогубств за допомогою вогнепальної зброї в Швейцарії здійснюється більше, ніж, наприклад, в Україні. Але це ні про що не говорить, оскільки відносний рівень самогубств (на 100 тисяч населення) в Україні удвічі вищий, ніж в Швейцарії, і здійснюються вони у нас жахливішими способами – шляхом прийняття отцевої есенції, розтину вен, задушення або отруєння газом [2, с. 7–8].

Заслуговує на увагу й інша цікава ситуація, що має місце в Швейцарії. Є стереотип, що Швейцарія – країна, яку ніхто не турбує, оскільки вона зберігає всі гроші світу. Проте справа йде трохи інакше. У Швейцарії кожен чоловік з 18 до 50 років знаходиться в кадровому резерві. Це означає, що професійна швейцарська армія хоч і складається із 22 тисяч осіб, але лише протягом двох годин після виникнення на території Швейцарії озброєного конфлікту держава здатна ввести в дію 650 тисяч армійського складу. А за дві доби в строю можуть стояти вже 1 млн 700 тисяч осіб. Лише автоматичних рушниць Швейцарія має 500 тисяч. Це було б неможливо, якщо б Швейцарія була роззброєна. Таку можливість мала й Англія, однак після 1997 року, коли був прийнятий закон про заборону вогнепальної зброї серед громадян, рівень злочинності значно збільшився. Це відображено на рисунку.

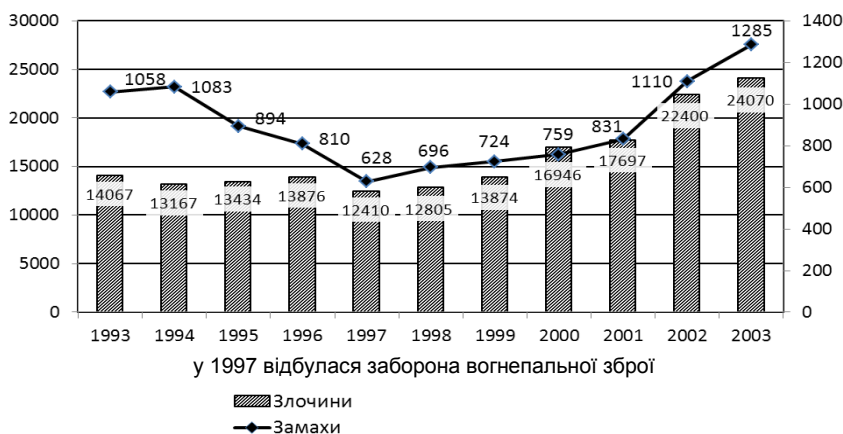


Рис. Кількість злочинів за допомогою вогнепальної зброї в Англії у 1993 – 2003 рр.

Аналізуючи графік, можна зробити висновок, що заборона вогнепальної зброї не привела до зменшення замахів на вбивства або на інші злочини. Таким чином, дана заборона була неефективною та не виправдала очікувань [4, с. 41–43].



В Україні провідні експерти на чолі з Володимиром Поліщуком, начальником центру зв'язків з громадськістю МВС України, вважають, що Україна ще не готова дозволити громадянам носіння вогнепальної зброї, мовляв вони ще неготові морально для цього і культуру використання зброї треба насаджувати людині зі школи, якщо не з дитячого садка.

За останні 9 місяців рівень злочинності зріс ще на 10 %, зареєстровано 343 тисячі злочинів, з них 123 тисячі – тяжкі й дуже тяжкі. Щодня МВС по всій Україні вилучає близько 50 одиниць зброї. Помноживши ці дані на 365 днів, а потім на майже 22 роки незалежності, можна легко прийти до висновку, яка кількість зброї знаходиться в Україні на руках у злочинців. МВС стверджує, що зараз українці мають близько 3 млн одиниць зброї.

Існують питання і щодо травматичної зброї. МВС вважає, що дозвіл на травматичну не тільки не дасть результатів, а ще й стане великим злом для держави. Травматична зброя стріляє резиновими кулями, що мають зупинити людину, але не нашкодити їй. У Росії, де травматика широко використовується, дуже часто стріляють в обличчя, пах чи шию, що часто призводить до смерті. Така зброя може бути не менш страшною й небезпечною, ніж звичайна вогнепальна. Не готова до легалізації зброї і громадськість. Але постає питання, чому країни нахшталт США, Швейцарії, Польщі чи Чехії дозволяють своїм громадянам носити зброю, а Україна – ні.

На думку авторів, аргументи щодо іншого менталітету не заслуговують на увагу. Країни Прибалтики ще у 1994 – 1996 роках дали такі дозволи, 10 років тому Молдова приєдналася до них. Менталітет тут не грає ролі. Справа у корумпованих структурах, що за півгодини видадуть усі медичні сертифікати потенційно небезпечній людині. Навіть питання про виховання майбутнього користувача зброї стає на другий план. Може Україні так само, як і згаданій Швейцарії, варто розглянути володіння зброєю як підвищення обороноздатності. Адже утримання майже 200-тисячної армії дуже сильно позначається на бюджеті країни.

Незважаючи на це, експерти вважають, що дозвіл зброї в Україні, навіть пневматичної, призведе до підвищення злочинності. Але необхідно враховувати, що експертами виступають, як правило, особи, що відірвані від реалій – це вищі посадові особи, це не ті люди, що ходять додому з роботи пізно вночі. А звичайні люди щодня страждають через те, що міліція не в змозі захистити їх. Кожна людина може покластися лише на себе. Та якщо нападає злочинець навіть з голими руками, то сили можуть виявитися нерівними, що й казати про те, якщо у нього буде зброя [5, с. 38–39].

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що в Україні назріла проблема легалізації зброї, до вирішення якої необхідно підходити всебічно, враховуючи всі аспекти та позитивний досвід провідних країн світу.

Наук. керівн. Коршакова О. М.

Література: 1. Бахрах Д. Н. Административное право : учебник для вузов / Д. Н. Бахрах. – М. : Норма, 2004. – 768 с. 2. Зимринг Ф. Э. Огнестрельное оружие, насилие и национальная политика / Ф. Э. Зимринг // В мире науки. – 1992. – № 1. – 14 с. 3. Кони А. Ф. О праве необходимой обороны / А. Ф. Кони. – М. : Остожье, 1996. – 105 с. 4. Казакова В. А. Вооруженная преступность / В. А. Казакова. – М. : Логос, 2003. – 65 с. 5. Корецкий Д. А. Уголовно-правовой режим средств самообороны / Д. А. Корецкий. – М. : ИКЦ "МарТ", 2009. – 56 с.

Сиваш Ю. М.

УДК 347.77:005.336.4

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВСТВА З ПИТАНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. Проаналізовано необхідність охорони авторського права у сучасних умовах. Досліджено нормативно-правову базу щодо регулювання та захисту інтелектуальної активності персоналу. Визначено недоліки в чинному законодавстві щодо даного питання та наведено авторські пропозиції їх подолання.

Аннотация. Проанализирована необходимость охраны авторского права в современных условиях. Исследована нормативно-правовая база по регулированию и защите интеллектуальной активности персонала. Определены недостатки в действующем законодательстве по данному вопросу и приведены авторские предложения по их преодолению.

© Сиваш Ю. М., 2013

IIО

"Управління розвитком", №16(156) 2013

Annotation. The necessity of copyright protection in the modern world is analyzed. Legal framework for the regulation and protection of staff intellectual activity is examined. The gaps in the current legislation on the issue are identified and author's own suggestions to overcome them are presented.

Ключові слова: творча діяльність, право інтелектуальної власності, патент.

Перехід України на ринкові відносини зумовив необхідність змін в економіці, політиці та соціальній структурі суспільства. Потреба в переозброєнні підприємства з метою зменшення енергоємності виробництва та підвищення продуктивності для випуску конкурентоспроможного товару призвела до необхідності розвитку НТП і переосмислення ролі та місця права інтелектуальної власності як в Україні, так і в цілому у світі.

Багато науковців, займаючись дослідженнями проблем правового захисту в Україні результатів інтелектуальної активності персоналу, розглядають його стан та недоліки. Серед них особливої уваги заслуговують роботи Гордієнко С. Г., Жукова В. І., Бошицького Ю. Л., Вороніна Я. Г., Петренко С. А. та ін. [1 – 4]. Але дослідження вимагають конкретних шляхів удосконалення правового регулювання змісту та результатів діяльності творчого працівника.

Метою даного дослідження є аналіз правового забезпечення в Україні захисту результатів інтелектуальної активності персоналу, визначення його недоліків, а також пошук шляхів їх подолання.

За останні десятиріччя стрімкий технічний прогрес суттєво позначився на вдосконаленні існуючих та виникненні нових механізмів порушення прав суб'єктів інтелектуальної власності. Так, розвиток Інтернет-технологій, поява нових носіїв інформації, а також інших електронних засобів розміщення інформації здійснили, з одного боку, вплив на процес створення, поширення та використання результатів інтелектуальної творчої діяльності людини, а з іншого – стали механізмом для нових методів незаконного їх застосування.

Таке незаконне використання результатів творчої діяльності з практики застосування термінів у юриспруденції, а також у нормативно-правових актах [5; 6] називають піратством, тобто правопорушенням, суттю якого є використання творів науки, літератури і мистецтва, які охороняються авторським правом, без дозволу авторів або правовласників або з порушенням умов договору про використання таких творів, а також контрафактом – підробкою, новим продуктом, створеним на основі існуючого оригіналу, або плагіатом, що від лат. *plagio* означає викрадання, навмисне привласнення авторства на чужий твір науки, літератури та мистецтва у повному обсязі або у значній частині.

Охорона авторського права, насамперед, є одним зі способів стимулювання творчої діяльності, розвитку інноваційної діяльності, збагачення та поширення культурного спадку нації. Можна казати про те, що кожен учасник інтелектуальної творчої діяльності, окрім отримання винагороди (за результат своєї діяльності), хоче бути повністю захищеним від посягань на його авторські права. Тому кожна держава, в тому числі й Україна, встановлює норми авторського права відповідно до цілей, які вона ставить перед собою у цій сфері.

Відповідно до ст. 54 Конституції України громадянам гарантується свобода художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, авторських і суміжних прав, моральних і матеріальних інтересів громадян, пов'язаних з різними видами творчої інтелектуальної діяльності [7].

Як науковий термін, власність вживається в економічному та юридичному значенні. В економічному – це привласнення матеріальних благ окремими суб'єктами, в юридичному – це розмежування "мого" і "чужого", це панування власника над річчю і можливість користуватися і розпоряджатися нею, незалежно від інших осіб.

Згідно зі ст. 317 Цивільного кодексу України, зміст права власності як юридичної категорії складається з трьох елементів: права володіння – фактичне володіння річчю, що створює для власника можливість безпосереднього впливу на неї; права користування – це заснована на законі можливість вилучення корисних властивостей речі для задоволення потреб власника чи інших осіб. Право користування може належати не тільки власникам, але й іншим особам на підставі, зокрема, цивільно-правових договорів або адміністративних актів; і права розпорядження матеріальними благами (майном, речами) – це закріплена нормами права за власником можливість визначити долю належної йому речі шляхом знищення, відчуження або передачі її в тимчасове володіння іншим особам. Але зазначена тріада прав (володіння, користування, розпорядження) традиційно застосовується до тілесних речей, тобто до речей, що мають тіло, до яких можна доторкнутися [2, с. 21], а інтелектуальна власність – це права на результати інтелектуальної діяльності. Інтелектуальний же означає "розумовий", "духовний" [1], тобто "нетілесний". Таким чином, поряд з нормами права власності на тілесні об'єкти до Цивільного кодексу України були включені норми щодо права власності на нетілесні об'єкти права, тобто твори, винаходи, наукові відкриття тощо.

Згідно зі ст. 418 Цивільного кодексу України, право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності [8]. Крім того, даний нормативно-правовий акт встановлює незалежність права інтелектуальної власності та права власності, а саме:

- перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ;
- перехід права власності на річ не означає переходу на об'єкт права інтелектуальної власності.

Особливу увагу привертає питання правового статусу автора твору, створеного в результаті виконання службового завдання чи трудового договору. Правовий статус автора "службового" твору закріплено ст. 429 Цивільного кодексу України. Відповідно до цієї статті особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт. У випадках, передбачених законом, окремі особисті немайнові права інтелектуальної власності на такий об'єкт можуть належати юридичній або фізичній особі, де



або у якої працює працівник. Майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якої він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором. Крім того, у статті зазначається, що особливості здійснення майнових прав інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, можуть бути встановлені законом.

Сьогодні переважна більшість об'єктів права інтелектуальної власності створюється у зв'язку з реалізацією трудових відносин. Регулювання правовідносин, пов'язаних із створенням об'єктів права інтелектуальної власності, коли автор (творець) перебуває у відносинах трудового найму, здійснюється Книгою другою ЦК України.

У законодавстві пов'язується створення (виникнення) службового твору із двома фактами:

1) службовий твір повинен бути створеним протягом певного періоду часу, тобто в межах строку дії належним чином оформленого трудового договору;

2) результат інтелектуальної, творчої діяльності безпосередньо має бути пов'язаним із виконанням трудових функцій (трудовах обов'язків) працівника. Слід зазначити, що інші факти, з якими законодавець пов'язує створення службового твору, у Цивільному кодексі України відсутні.

Натомість ч. 2 ст. 16 Закону України "Про авторське право і суміжні права" створення службового твору пов'язує не лише із строком дії трудового договору (контракту) та закріплених у ньому трудових обов'язків творчого працівника, а й із укладенням і виконанням цивільно-правових договорів [5]. Підхід спеціального законодавства у врегулюванні правовідносин щодо створення та використання службових результатів творчої діяльності більшою мірою відповідає існуючій сьогодні правозастосовній практиці. Це пояснюється тим, що всі особливості створення та використання об'єкта авторського права як службового твору не завжди можна врегулювати трудовим договором (контрактом). До того ж, ст. 1 Закону України "Про авторське право і суміжні права" "службові обов'язки" творчого працівника пов'язує із виконанням "службового завдання" або "трудова договори (контракту)" [5]. Тобто законодавець передбачає, що службове творче завдання може отримати й працівник, який не працює за трудовим договором (контрактом), а працює на підставі цивільно-правового договору, наприклад підряду (на виконання роботи), або особа, яка працює на виробництві на постійній основі.

Необхідно розглянути сутність патентування винаходів та корисних моделей.

Бошицький Ю. Л. та Воронін Я. Г. визначають винахід як технічне або технологічне рішення практичної задачі в будь-якій галузі промисловості або іншій сфері суспільно корисної діяльності людини, що відповідає визначенням законодавством умовам надання правової охорони компетентним державним органом [3]. Отже, винахід завжди спрямований на вирішення конкретної задачі технічного або технологічного плану.

Ст. 6 Закону України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" зазначає, що об'єктом винаходу (корисної моделі), правова охорона якому (якій) надається згідно з цим Законом, може бути: продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини тощо); процес (спосіб), а також нове застосування відомого продукту чи процесу [9].

Інформаційною основою винаходу є формула винаходу, що базується на описі і відповідних кресленнях. Слід зауважити, що для винаходів у різних сферах така формула може мати різний вигляд. Так, для нових хімічних сполук важливою є хімічна формула, для процесів – послідовність виконання операцій.

Щодо промислового зразка, об'єктом якого згідно з ч. 2 ст. 5 Закону України "Про охорону прав на промислові зразки" є форма, малюнок чи розфарбування або їх поєднання, які визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб, то його інформаційною основою фактично є передбачена ч. 6 цієї ж статті сукупність суттєвих ознак промислового зразка, представлених на зображенні (зображеннях) виробу, внесеному до Реєстру [10], саме ця сукупність ознак і визначає обсяг правової охорони. Як впливає з наведеного, йдеться про зовнішні ознаки промислового виробу – форму, малюнок, розфарбування та їх поєднання у будь-якій формі.

Отже, можна зробити висновок, що саме форма, спосіб доведення та призначення інформації визначають, до якої саме групи об'єктів авторського права та суміжних прав належить той чи інший результат творчої діяльності.

Крім того, інформаційна сутність об'єкта інтелектуальної власності (опис винаходу, зовнішній вигляд промислового зразка) визначає і обсяг правової охорони. Дійсно, неможливо охороняти те, що людина не здатна побачити або відчутти іншим чином.

Процедура набуття прав стосовно корисної моделі є простою та не займає багато часу. У першу чергу, це пов'язано з тим, що відповідно до ч. 1 ст. 16 Закону України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" експертиза матеріалів заявки складається лише з попередньої та формальної експертизи, які проводяться закладом експертизи – ДП "Укрпатент".

За умови позитивного рішення заявнику надсилається за заявкою стосовно деклараційного патенту на корисну модель рішення Установи про видачу відповідного деклараційного патенту.

Таким чином, без зайвого клопоту щодо перевірки технічного рішення на відповідність умовам патентоздатності, заявник у термін від 6 до 12 місяців отримує охоронний документ, який засвідчує його пріоритет, право на авторство та право власності на корисну модель. Строк дії прав на корисну модель складає 10 років, що у два рази менший від строку дії прав на винахід.

Але, проаналізувавши більш глибоко, можна побачити деякі недоліки. Власнику патенту на корисну модель слід пам'ятати, що такий патент видано на відповідальність заявника і у будь-який момент може бути визнано недійсним на підставі невідповідності умовам патентоздатності.

Розглянувши основні положення щодо набуття прав на корисну модель, варто проаналізувати з практичної точки зору позитивні та негативні моменти такої охорони.

Момент позитивний для тих, хто завдяки власній творчій праці отримав потенційно патентоздатний об'єкт інтелектуальної власності. Виходячи з того, що отримання охоронного документу на корисну модель відбувається значно швидше, ніж на винахід, цілком виправданим виглядає крок подання одночасно заявки і на корисну модель, і на винахід. При цьому заявки можуть стосуватися як одного й того самого об'єкта, так і різних, але пов'язаних між собою. Наприклад, пристрій і спосіб, який реалізується у пристрої чи пристроєм, пристрій і система, яка забезпечує функціонування пристрою, система і спосіб. За таких умов, поки заявка на винахід проходить тривалу процедуру кваліфікаційної експертизи, заявник вже має охоронний документ та може реалізовувати визначені законом права на корисну модель, а саме: використовувати особисто, надавати право або забороняти використання іншим.

Момент негативний для тих, хто є власником прав на винахід. Адже з моменту ліквідації інституту деклараційних патентів на винахід до корисних моделей відносять й способи, що, на думку автора, разом з відсутністю кваліфікаційної експертизи призводить до певних негативних явищ.

Дещо видозмінюючи формулу вже зареєстрованого винаходу, при цьому не обов'язково шляхом додавання нових суттєвих ознак для досягнення нового технічного результату, можна отримати свій патент на корисну модель, яка фактично повторює вже існуючий винахід.

Безумовно, такий патент може бути визнаний недійсним у судовому порядку, але на це витрачається час, кошти і ще невідомо, чи будуть містити матеріали справи необхідну інформацію, аби визнати невідповідність такої новоспеченої корисної моделі критеріям охороноздатності. А поки рішення суду ще не винесено, особа прикривається цілком легітимним патентом на корисну модель.

Наприклад, існує винахід "Лікарський засіб від застуди", формула якого складається з таких суттєвих компонентів: речовина А – 70 %; речовина В – 5 – 10%; речовина С – 10 – 15 %.

Завдяки вдалому вибору якісного та кількісного складу компонентів засіб є ефективним, недорогим, а тому користується популярністю на ринку. Цілком зрозуміло, що у когось виникає бажання скористуватися у власних цілях існуючою розробкою без будь-яких виплат винахіднику засобу. Отже, з метою прикриття своєї діяльності патентом, а інколи й для отримання дозвільних документів від державних органів, створюється корисна модель наприклад "Лікарський засіб для зняття симптомів гострих респіраторних захворювань", та змінюється його назва. Формула корисної моделі містить такі суттєві ознаки: речовина А – 70 %; речовина В – 5 – 8 %; речовина С – 10 – 12 %; речовина D – 5 %; речовина E – 1 – 3 %. При цьому речовини D та E у зазначеній кількості не впливають на досягнення заявленого лікарського ефекту.

Отже, існує два охоронних документа, права на які належать різним особам, і які по суті стосуються одного й того самого об'єкта. Якщо ж власник патенту на винахід спробує визнати патент на протиставлену корисну модель недійсним, то у нього є шанси лише за умови, що заявлена у формулі корисної моделі сукупність суттєвих ознак дійсно була відома на момент подання заявки на корисну модель. При цьому експертиза не перевіряє ані формулу корисної моделі на наявність в ній сукупності саме суттєвих ознак, ані відповідності формулі корисної моделі її опису.

Такий патент на корисну модель майже неможливо визнати недійсним. Все на що може сподіватися у такому випадку власник патенту на винахід, це доведення, що без його винаходу здійснення корисної моделі неможливо, а значить, реалізація прав на корисну модель повинна здійснюватися з дотриманням прав на винахід його власника.

Отже, законодавство у ст. 429 Цивільного кодексу України обмежило у правах і роботодавця, і творчого працівника, пов'язаних із створенням та використанням службових творів, та створив ще одну проблему норм права. Усунення цього недоліку вбачається у внесенні відповідних змін до ч. 1 ст. 429 Цивільного кодексу України: якщо трудові правовідносини оформлені з відповідним працівником не на підставі письмового трудового договору, а на підставі відповідного наказу про прийняття на роботу, правовідносини щодо передання майнових прав на службові твори від автора до роботодавця доцільно врегулювати на підставі договору про розподіл виключних майнових авторських прав на твори, створені у зв'язку з виконанням службових обов'язків. Зазначений договір про розподіл майнових прав доцільно укласти стосовно всіх службових творів, що створюються певним автором-працівником.

У Кодексі законів про працю України [11] зовсім відсутні положення, які б регламентували творчу інтелектуальну активність, що, на думку автора, є суттєвим недоліком, оскільки Україна підвищує інноваційну складову економіки. Відповідно збільшується кількість вакантних місць творчого, креативного характеру. Тому це вимагає закріплення на законодавчому рівні, враховуючи специфічність і неординарність таких посад. Перш за все, необхідно розширити поняття творчого працівника. Адже згідно зі статтею 1 Закону України "Про професійних творчих працівників та творчі спілки", професійний творчий працівник – особа, яка провадить творчу діяльність на професійній основі, результатом якої є створення або інтерпретація творів у сфері культури та мистецтва [12]. Тобто поняття творчого працівника обмежується лише культурою та мистецтвом.

З іншого боку, згідно з Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність", наукова діяльність – інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання і використання нових знань [13]. Таким чином, поняття творчої діяльності доповнюється ще й науковою діяльністю. Але все ж таки законодавчо повністю не охоплено всі категорії творчої діяльності. Беззаперечно до цієї категорії можна віднести працівників у сферах з підвищеними економічними ризиками, рекрутингову діяльність, яка передбачає підбір "ідеального" працівника на конкретну вакансію, PR-менеджерів та багато інших видів діяльності, сутність яких полягає у вирішенні нестандартних, несхожих одне на інше завдань. Тож це поняття варто розширити, внести також до цієї категорії працівників, які безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю або створюють умови для розвитку інноваційних процесів як на підприємстві, так і в Україні в цілому.



Також, на думку автора, треба на законодавчому рівні підвищити вимоги до реєстрації винаходу, встановивши обов'язковість додавання нових суттєвих ознак, а також допустимий рівень схожості на вже зареєстрований винахід – до 20 %.

Наук. керівн. Сергієнко В. В.

Література: 1. Гордієнко С. Г. Методика та особливості визначення поняття "інтелектуальна власність" [Електронний ресурс] / С. Г. Гордієнко. – Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/120/48>. 2. Жуков В. І. Законодавство України про інтелектуальну власність: колізія законів / В. І. Жуков // Матеріали міжнародної конференції (Київ, 30 червня – 01 липня 2010 р.). Проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та врегулювання інновацій в Україні". – К.: Фенікс, 2010. – С. 18–25. 3. Бошицький Ю. Л. Правова охорона винаходів та корисних моделей в Україні: проблеми теорії і практики: монографія / Ю. Л. Бошицький, Я. Г. Воронін. – К.: Видавництво Європейського університету, 2010 – 342 с. 4. Петренко С. А. Реальності правової охорони корисної моделі в Україні / С. А. Петренко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – № 1. – С. 12–17. 5. Про авторське право і суміжні права: Закон України № 3792-ХІІ від 23.12.1993 р. зі змінами та доповненнями станом на 10.05.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T379200.html. 6. Етичний кодекс ученого України № 2 від 15.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS12440.html. 7. Конституція України № 254к/96-ВР 28.06.1996 р.: офіційне видання / Міністерство юстиції України. – К., 1996. – 124 с. 8. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. зі змінами та доповненнями станом на 04.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030435.html. 9. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України № 3687-ХІІ від 15.12.1993 р. зі змінами та доповненнями станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find:Про+охорону+прав+на+винаходи+i+корисні+моделі/T368700.html. 10. Про охорону прав на промислові зразки: Закон України № 3688-ХІІ від 15.12.1993 р. зі змінами та доповненнями станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T368800.html. 11. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 р. (зі змінами) // Відомості Верховної Ради УРСР від 17.12.1971 – 1971 р. 12. Про професійних творчих працівників та творчі спілки: Закон України № 554/97-ВР від 07.10.1997 р. зі змінами та доповненнями станом на 18.05.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find:Про+професійних+творчих+працівників+та+творчі+спілки/Z970554.html. 13. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України № 1977-ХІІ від 13.12.1991 р. зі змінами та доповненнями станом на 05.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T197700.html.

Гвоздик Д. О.

УДК 352(477)

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМАТИКА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто поняття місцевого самоврядування в Україні, особливості його законодавчого регулювання, проблеми функціонування органів місцевого самоврядування та перспективи подальшого розвитку.

Анотация. Рассмотрены понятие местного самоуправления в Украине, особенности его законодательного регулирования, проблемы функционирования органов местного самоуправления и перспективы дальнейшего развития.

Annotation. The concept of local government in Ukraine, the peculiarities of its legislative regulation, the problems of local government bodies functioning and prospects of their further development were considered.

Ключові слова: міське самоврядування, територіальна громада, законодавство, закони, рада, джерело влади, повноваження, міський голова, референдум.

Міське самоврядування є найважливішим елементом системи демократичного державного регулювання. Необхідність існування такого органу влади зумовлена, перш за все, базовими принципами демократії та децентралізації влади. Органи місцевого самоврядування є однією з голов-

© Гвоздик Д. О., 2013

них підвалин будь-якого демократичного режиму, адже через них жителі територіальної громади мають безпосередньо здійснювати своє право на участь в управлінні державними справами [1]. Місцеве самоврядування, його гарантування з боку Української держави, є не тільки правом територіальної громади, але й принципом конституційного ладу України. Це знайшло своє відображення в ст. 7 Конституції України [2].

Місцеве самоврядування в Україні на сьогодні зіштовхнулося із загальною для всіх українських органів влади проблемою – недотриманням законодавчих норм на практиці, тобто невідповідністю закону та дійсності. Крім того, деякі елементи місцевого самоврядування не врегульовані законом, що призводить до неефективного функціонування органів місцевої влади, виникнення колізій та зловживань. Для того щоб розглянути проблематику місцевого самоврядування, необхідно проаналізувати чинне законодавство.

Відповідно до Конституції України, місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [2].

За визначенням Європейської хартії місцевого самоврядування місцеве самоврядування означає "право і спроможність органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення" (ст. 3, ч. 1) [1]. Згідно з Європейською хартією, це право здійснюється як виборними та виконавчими органами, так і безпосередньо територіальними громадами шляхом використання різних форм прямої демократії.

Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21 травня 1997 р. під місцевим самоврядуванням розуміє "гарантоване державою право та реальну здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України" (ст. 2, ч. 1) [3].

Аналізуючи наведені визначення місцевого самоврядування, слід наголосити, що жителі територіальної громади мають не лише право брати участь у регулюванні суспільних справ, а й реальну можливість, яка може бути реалізована в процесі:

- 1) проведення місцевого референдуму;
- 2) дорадчого опитування громадян;
- 3) виборів органів і посадових осіб територіальної громади;
- 4) загальних зборів громадян за місцем проживання;
- 5) місцевих ініціатив;
- 6) громадських слухань;
- 7) звернень до органів і посадових осіб місцевого самоврядування [4].

Більшість громадян України не мають взагалі уявлення про наявність можливості висловити свою думку, що пов'язано також із низькою громадською активністю та юридичною необізнаністю українців. Громадяни фактично беруть участь лише у виборах; знають про можливість проведення референдуму, проте такий прецедент на сьогодні ще не мав місця. Чи можна в такому разі стверджувати, що народ України повноцінно реалізує своє конституційне право бути джерелом влади? Де-юре – так, але де-факто, органи місцевого самоврядування перетворюються на окремі самобутні інстанції, для яких волевиявлення народу не є первинним у процесі прийняття рішень.

Наступним "камнем спотикання" є можливість імпічменту мера – міського, селищного або сільського голови. Згідно з ч. 2 ст. 79 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", повноваження голови можуть бути достроково припинені в разі порушення Конституції або законів України, прав та свобод громадян, а також якщо він не забезпечує здійснення наданих йому повноважень. Якщо наявні такі порушення, голову можна позбавити повноважень шляхом проведення місцевого референдуму на вимогу не менш як однієї десятої громадян або за власною ініціативою ради, а також без проведення референдуму, якщо дві третини депутатів місцевої ради ухваллять таке рішення шляхом таємного голосування [3].

Необхідно розглянути, чи існує в українців реальна можливість реалізувати право на зняття мера з посади. Подібного прецеденту в українській історії ще не було, але невдоволення громадян діяльністю голови того чи іншого міста (села, селища) постійно виникає. Найменш вірогідним варіантом в українських умовах є зняття мера з посади за ініціативою двох третин депутатів ради або проведення референдуму за їхньою ініціативою. Це пов'язано з тим, що міський, селищний або сільський голова зазвичай є представником тієї політичної партії, яка представлена більшістю голосів у раді. Тобто стає зрозумілим, що зняття з посади голови викликає значні зміни для депутатів тієї ж партії, а вони в цьому не зацікавлені, бо, окрім інтересів народу, який вони мають представляти, депутати ради мають власні інтереси. Проведення місцевого референдуму за ініціативою громадян організувати майже неможливо. По-перше, через катастрофічну необізнаність громадян, а по-друге – через недостатню прозору систему розгляду зібраних скарг громадян до ради. Часто трапляється так, що громадяни подають до місцевої ради зібрані скарги, які мають бути розглянуті протягом встановленого законом строку, проте залишаються без відповіді.

Тож які заходи необхідно запровадити для того, щоб на загальнодержавному рівні органи місцевого самоврядування дотримувались принципів демократії та вільне волевиявлення народу стало можливим? Звичайно, необхідно запроваджувати програми з підвищення юридичної грамотності населення, щоб кожен громадянин знав, яким чином він може висловити свою точку зору. Окрім того, потрібно врахувати досвід інших країн щодо діяльності засобів масової інформації як основного важеля впливу на органи місцевого самоврядування та центральні органи влади [5]. Засоби масової інформації не мають відігравати роль "засобів гласності", а мають вести пильний на-



гляд за діяльністю політиків. Якщо людина, яка обіймає посаду мера, поводиться аморально, не виконує обіцянок перед народом та не виступає як представник народу, діючи у власних інтересах, то ЗМІ мають донести таку інформацію до народу. В інших країнах, якщо така інформація оприлюднена, мер сам невдовзі залишає посаду – це доказ ефективності ЗМІ як інструменту впливу суспільства на представників місцевого самоврядування.

Крім того, одним зі шляхів вирішення проблем місцевого самоврядування може бути внесення певних змін до законодавства. Наприклад, можна внести до переліку причин, зазначених у ч. 1 та 2 статті 79 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" [3], додаткову підставу для дострокового зняття з посади голови сільської, селищної або міської ради – "за невиконання передвиборчої програми". Тоді, якщо протягом певного періоду новообраний голова не виконує власних обіцянок перед громадянами, вони можуть подати скаргу до місцевої ради, щоб депутати проголосували за зняття голови з посади, а якщо такі дії не принесуть результатів, то подати скаргу до суду. Суд зможе зіставити дії голови з передвиборчими обіцянками, що прописані в програмі, та ухвалити об'єктивне рішення. Для реалізації такої зміни необхідно буде внести поправки до інших законодавчих актів, що стосуються місцевого самоврядування в Україні. Зокрема, до Закону України "Про вибори депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів" [6] необхідно додати статтю, що міститиме перелік положень, які обов'язково мають бути висвітлені у передвиборчій програмі.

Таким чином, можна зробити висновок, що проблематика місцевого самоврядування в Україні ґрунтується, перш за все, на недотриманні базового принципу демократії – народ є єдиним та незмінним джерелом влади і має право й реальну можливість брати участь в управлінні країною. Право існує, проте реальна можливість висловити свою думку виникає в українців лише на виборах. Крім того, не існує ефективних суспільних важелів, за допомогою яких громадяни могли б впливати на рішення місцевої влади та наполягати на тому, щоб до них прислухалися. Наостанок, ще й досі немає в Україні розвинутого громадянського суспільства, яке б прагнуло впливати на органи місцевого самоуправління, знало та захищало права народу.

Наведені шляхи вирішення проблеми місцевого самоврядування – лише загальний напрям, у якому необхідно рухатися українському народові. Становлення чесного, прозорого та ефективного місцевого самоврядування – справа складна і довга. Однак за цим – майбутнє демократичної України.

Наук. керівн. Биба Н. М.

Література: 1. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985 р. (ратифіковано 06.11.1996 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 3. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 4. Статут територіальної громади міста Харкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 5. Яковлев В. В. Государство и местное самоуправление в зарубежных странах: отдельные аспекты их взаимоотношений / В. В. Яковлев // Сибирский юридический вестник. – 2000. – № 4. 6. Про вибори депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів : Закон України від 24.01.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Єрьомченко Я. О.

УДК 339.13.9

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДСИСТЕМИ ДОСТАВКИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ У СФЕРІ ЗБУТУ

Анотація. Розглянуто завдання організації доставки готової продукції у сфері збуту. Визначено місце підсистеми доставки в системі збуту підприємства та особливості її організації в різних типах каналів збуту.

Анотация. Рассмотрена задача организации доставки готовой продукции в сфере сбыта. Определено место подсистемы доставки в системе сбыта предприятия и особенности ее организации в разных типах каналов сбыта.

Annotation. The task of organizing the delivery of finished products in the field of marketing is studied. The place of delivery subsystems in marketing system of a company and its peculiarities in different types of distribution have been defined.

Ключові слова: система збуту, доставка готової продукції, канали збуту.

© Єрьомченко Я. О., 2013



Доставка готової продукції є ключовою функцією в системі збуту, бо надає можливість підприємству у процесі своєї діяльності зменшувати витрати та контролювати хід реалізації своєї стратегії на ринку. Вона є одним із найважливіших елементів діяльності підприємства, тому що саме на цьому етапі виготовлена продукція потрапляє на ринок і реалізується споживачам, а підприємство одержує прибутки і відшкодовує витрачений капітал.

Проблеми у сфері збутової логістики досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Андрійова О. Д., Неруш Ю. М., Мельник М. М., Понамарьова Ю. В., Гаджинський А. М., Міротін Л. Б. та ін. Однак питання організації підсистеми доставки готової продукції підприємств поки що не знайшли широкого розвитку.

Метою даної статті є організація ефективної доставки готової продукції до споживача та визначення її місця у системі збуту.

Систему збуту можна розглядати в широкому аспекті як гармонійність операцій, пов'язаних із дослідженнями попиту, доставкою готової продукції, оформленням контрактів про поставку товарів, формуванням портфеля замовлень, організацією партій готової продукції на відправку, її маркування й затарюванням і, в більш вузькому аспекті, як здійснення ефективних каналів розподілу.

Система збуту визначається як сукупність збутових стратегій та комплекс заходів з формування асортименту продукції, її ціноутворення; формування попиту і стимулювання збуту (реклама, фірмове обслуговування, знижки); укладання договорів на доставку готової продукції та її транспортування.

Виходячи з цього, доставка готової продукції є однією із функцій збутової діяльності підприємства, яка виконує її фізичне переміщення від виробника до споживача, а отже, є для неї функціональною підсистемою. Саме вона забезпечує виконання вимог споживачів за часом і місцем доставки, які в сучасних умовах стають ключовими цінностями будь-якого товару. Підсистема доставки готової продукції є складовою системи збуту.

Для успішної збутової діяльності необхідна ефективна організація доставки товару. Як правило, на підприємствах цими питаннями займаються служби збуту або логістики.

Процес доставки готової продукції починається із отримання замовлення від клієнтів. Спеціалісти відповідних служб опрацьовують замовлення за номенклатурою та асортиментом, обсягом та часом поставки продукції і надають ці дані до органу управління підприємством та складу готової продукції. У разі відсутності необхідної продукції на складі на підприємстві організовується її виробництво згідно з замовленням. Відвантаження готової продукції зі складу підприємства споживачам здійснюється відповідно до контракту.

Упакування і сортування готової продукції здійснюють здебільшого підприємства-виробники, але дуже часто користуються послугами посередницьких фірм, які сортують і упаковують товари залежно від виду товарів, їх специфіки споживання, транспортування тощо.

Доставка є складним процесом, який вимагає ефективного управління і координації дій усіх його учасників. У сукупності інструментів і дій, пов'язаних з доставкою готової продукції, важлива роль належить каналам збуту.

Канал збуту – це сукупність фірм чи окремих осіб, які беруть на себе право або допомагати передати певний товар комусь іншому, або право власності на певний товар чи послугу на їхньому шляху від виробника до споживача [1, с. 11].

У сучасних умовах доставка продукції в більшості випадків проводиться через посередників. Існують два основних базових типи каналів збуту.

Прямі канали пов'язані з доставкою товару від виробника до споживача без використання незалежних посередників. Вони найчастіше використовуються промисловими підприємствами, які хочуть контролювати всю свою збутову діяльність, прагнуть до тісного контакту зі споживачами.

Прямий контакт виробника зі споживачем пропонує доставку товару покупцю безпосередньо, минаючи торгівельних посередників, або через власну торгівельну мережу. Переваги цього способу зв'язку виробника зі споживачем полягає в тому, що підприємство здійснює управління всім процесом товарору, має чіткий зворотний зв'язок зі споживачем. Така система збуту дуже корисна при виробництві невеликого асортименту продукції, технічно-складної та коштовної продукції.

Непрямі канали пов'язані з доставкою товару від виробника до споживача через торгівельно-логістичних посередників. При цьому підприємства-виробники відмовляються від деяких функцій збуту, що зменшує контроль за процесом просування продукції до кінцевих споживачів.

Посередники завдяки своїм контактам, досвіду і спеціалізації дозволяють забезпечити широку доступність товару і доведення його до різноманітних ринків. За допомогою посередників можна скоротити кількість прямих контактів виробників із споживачами продукції. У якості посередників можуть виступати постачальницько-збутові організації, великі оптові бази, біржові структури, підприємства оптової та роздрібною торгівлі.

Основні функції управління доставкою готової продукції через прямі та непрямі канали збуту наведені в таблиці.

Таблиця

Функції управління доставкою продукції

Функції/тип каналу	Прямий канал	Непрямий канал
1	2	3
1. Контроль	<ul style="list-style-type: none"> • за відвантаження готової продукції; • за транспортування товару 	<ul style="list-style-type: none"> • за вантажопереробкою товарів; • за розміщенням та зберіганням продукції; • за транспортуванням товару

1	2	3
2. Планування	<ul style="list-style-type: none"> • відвантаження готової продукції з замовленням; • доставки готової продукції; 	<ul style="list-style-type: none"> • надходження готової продукції; • складських площ; • складських операцій; • відвантаження готової продукції з замовленням; • доставки готової продукції
3. Організація	<ul style="list-style-type: none"> • упаковки та затарювання готової продукції; • відвантаження готової продукції; • транспортування товару; • супроводження доставки готової продукції; • страхування доставки готової продукції 	<ul style="list-style-type: none"> • розвантаження готової продукції; • розміщення вантажів на складі; • складської переробки продукції (переупакування, комплектація, сортування тощо); • упаковки та затарювання готової продукції; • відвантаження готової продукції; • транспортування товару; • супроводження доставки готової продукції; • страхування доставки готової продукції

Організація доставки готової продукції є ключовою функціональною підсистемою системи збуту підприємства. Організація доставки готової продукції потребує врахування типів каналів збуту. Основними функціями управління доставкою готової продукції є планування, організація та контроль руху товарів у каналах збуту.

Наук. керівн. Сисоєв В. В.

Література: 1. Кальченко А. Г. Логістика : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисципліни / А. Г. Кальченко ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с. 2. Бахарев В. О. Производственно-заготовительная и сбытовая логистика фирмы / В. О. Бахарев. – СПб., 2000. – 224 с. 3. Войткевич Н. І. Розподільна логістика та конкурентоспроможність систем збуту товарів / Н. І. Войткевич. – М. : Креативна економіка, 2008. – 147 с. 4. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 1999. – 375 с. 5. Сорокіна Т. Оцінка ефективності каналів збуту [Електронний ресурс] / Т. Сорокіна. – Режим доступу : <http://www.salespro.ru/279>. 6. Зінов'єв Д. В. Найважливіші елементи збуту / Д. В. Зінов'єв ; пер. з англ. // Принципи управління фірмою. – 2002. – № 4. – С. 40–45. 7. Кардашин Л. І. Основи технології товароруху та організації торгівлі / Л. І. Кардашин. – М., 2003. – 210 с.

Лісова Ю. А.

УДК 346.544.6(477)

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано особливості здійснення збутової діяльності в Україні. Визначено основні правові засади здійснення збутової діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках України і розглянуто особливості таких засад.

Анотация. Проанализированы особенности осуществления сбытовой деятельности в Украине. Определены основные правовые положения осуществления сбытовой деятельности на внешнем и внутреннем рынках Украины и рассмотрены особенности таких положений.

Annotation. The peculiarities of marketing activity in Ukraine have been analyzed. The legal basis for regulating marketing activity on the foreign and domestic markets has been determined. The specific features of this basis have been discussed.

Ключові слова: збутова діяльність, правове регулювання, посередники, внутрішній ринок, зовнішній ринок.

Будь-яка продукція проходить декілька етапів, починаючи з виробництва та закінчуючи реалізацією її на ринку. Проте лише останній етап, а саме збут продукції, потребує регулювання з боку держави, оскільки охоплює широке коло учасників, включаючи споживачів.

Питаннями організації збутової діяльності на підприємствах займалися такі вчені, як: Кальченко А. Г., Гурч Л. М., Мороз Л. А. та ін. [1 – 3], проте питанню правового регулювання здійснення збутової діяльності приділялося недостатньо уваги, і саме тому це питання потребує детального розгляду.

Метою даного дослідження є вивчення та аналіз існуючих правових засад здійснення збутової діяльності в Україні.

Під збутовою діяльністю підприємства слід розуміти процес організації товарного обміну готовою продукцією з метою одержання підприємницького прибутку. Особливості здійснення збутової діяльності в Україні безпосередньо залежать від діючого законодавства.

Правове регулювання збутової діяльності в Україні здійснюється за допомогою нормативно-правових актів різної юридичної сили. Правові засади здійснення збутової діяльності підприємства можна подати у вигляді схеми (рисунок).

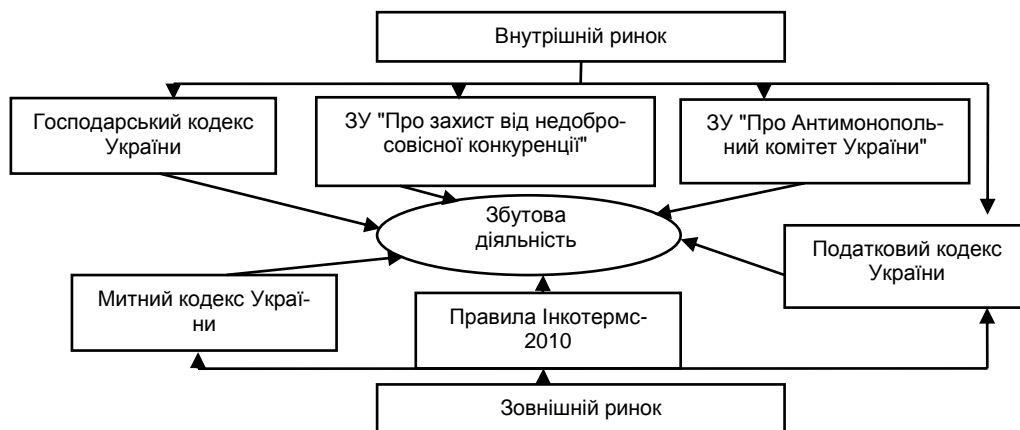


Рис. Правові засади здійснення збутової діяльності в Україні

Основним нормативно-правовим актом, що регулює здійснення збутової діяльності в Україні, є Господарський кодекс. Згідно зі ст. 263 ГК, збутова діяльність підприємства є формою господарсько-торгівельної діяльності (діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг). У ч. 2 ст. 263 ГК зазначено, що збутова діяльність виробленої продукції може здійснюватись як у межах країни (внутрішня торгівля), так і за її межами (експорт продукції – зовнішня торгівля).

Відповідно до ч. 1 ст. 264 ГК збут продукції виробничо-технічного призначення як власного виробництва, так і придбаних у інших суб'єктів господарювання, здійснюються суб'єктами господарювання шляхом поставки, а у випадках, передбачених ГК, також на основі договорів купівлі-продажу. Основні вимоги до укладення та виконання договорів поставки, а також вимоги до якості поставленої продукції споживачам викладені у ст. 265-270 Господарського кодексу України.

Оскільки у процесі збуту можуть брати участь посередники (агенти), то необхідним є правове регулювання їх діяльності. Згідно зі ст. 296 агентські відносини виникають у разі: надання суб'єктом господарювання на підставі договору повноважень комерційному агенту на вчинення відповідних дій; схвалення суб'єктом господарювання, якого представляє комерційний агент, угоди, укладеної в інтересах цього суб'єкта агентом без повноваження на її укладення або з перевищенням наданого йому повноваження. Згідно зі ч. 1 ст. 305 Господарського кодексу України, відносини, що виникають при здійсненні комерційного посередництва (агентської діяльності) у сфері господарювання, регулюються Господарським кодексом, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами, що визначають особливості комерційного посередництва в окремих галузях господарювання. Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 305 ГК, у частині, не врегульованій нормативно-правовими актами, зазначеними у цій статті, до агентських відносин можуть застосовуватися положення Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення. Агентська діяльність та умови заключення агентського договору регулюються ст. 295-304 ГК України [4].

У процесі збуту продукції, підприємство може використовувати різні методи просування виробленої продукції на ринок. У такому випадку підприємство може зіштовхнутися з недобросовісною конкуренцією. Відповідно до ст. 1 Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції", недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" містить правові засади про захист від недобросовісної конкуренції, а також відповідальність за неї. У ст. 21 цього Закону зазначено, що вчинення суб'єктами господарювання дій недобросовісної конкуренції тягне за собою накладення штрафу у розмірі до п'яти відсотків доходу від реалізації продукції суб'єкта господарювання за останній звітний рік [5].

Контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції здійснює Антимонопольний комітет України, повноваження якого викладено у Законі України "Про Антимонопольний комітет України". Згідно зі ст. 3 цього Закону основними завданнями Антимонопольного комітету є: контроль за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та регулювання цін на товари, що виробляються суб'єктами природних монополій; сприяння розвитку добросо-



вісної конкуренції; методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції; здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель [6].

Не менш важливим у регулюванні збутової діяльності підприємства є Податковий кодекс України. Особливість Податкового кодексу полягає в тому, що він регулює як внутрішню, так і зовнішню збутову діяльність. Податковий кодекс встановлює вимоги до відкриття та закриття рахунків для підприємств у банках та інших фінансових установах (ст. 69). Крім того, у ст. 180-211 Податкового кодексу викладені умови нарахування податку на додану вартість, котрий включається в ціну продукції, а ціна, у свою чергу, відіграє вирішальну роль у пошуці покупців. Це стосується внутрішньої торгівлі. Варто зазначити, що у ст. 206 Податкового кодексу України зазначені особливості оподаткування операцій під час переміщення товарів через митний кордон України залежно від обраного митного режиму. Положення цієї статті безпосередньо стосуються експорту продукції, тобто зовнішньої торгівлі [7].

Регулювання зовнішньої збутової діяльності (експорту товарів) здійснюється за допомогою Митного кодексу України. Згідно зі ст. 82 Митного кодексу, експорт – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Відповідно до ч. 1 ст. 83 МК, митний режим експорту може бути застосований до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства [8].

Однією з правових засад регулювання збутової діяльності підприємства можна вважати також правила Інкотермс-2010.

Інкотермс-2010 – це міжнародні правила, що визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами у всьому світі як тлумачення найбільш застосовуваних в міжнародній торгівлі термінів. Сфера діяльності Інкотермс-2010 розповсюджується на права та зобов'язання сторін договору купівлі-продажу відносно доставки товарів (умови поставки товарів). Кожний термін Інкотермс-2010 є аббревіатурою з трьох букв. У таблиці наведено список основних термінів Інкотермс-2010 з їх тлумаченням [9].

Таблиця

Список термінів Інкотермс-2010

Категорія	Термін	Тлумачення
1	2	3
Е – відвантаження	EXW – Франко завод	Продавець виконує свої зобов'язання з поставки, коли передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. Продавець не несе відповідальності за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту
F – основне перевезення, не оплачене продавцем	FCA – Франко перевізник	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець доставляє товар, що пройшов митне очищення, вказаному покупцем перевізнику до зазначеного покупцем місця
	FAS – Франко вздовж борту судна	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець виконав поставку, коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі у зазначеному порту. Продавець несе відповідальність за митне очищення товару для експорту
	FOB – Франко борт	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в зазначеному порту відвантаження. Продавець несе відповідальність за митне очищення товару для експорту
C – основне перевезення, оплачене продавцем	CFR – Вартість та фрахт	Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна у визначеному порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт, але ризик втрати чи пошкодження товару та інші витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять на покупця
	CIF – Вартість, страхування та фрахт	Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна у визначеному порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення та придбати морське страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення
	CIP – Фрахт/перевезення та страхування сплачені	Продавець доставляє товар зазначеному перевізнику. Крім того, продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до місця знаходження зазначеного перевізника. Продавець також бере на себе зобов'язання щодо забезпечення страхування від ризиків втрати та пошкодження товару під час перевезення
	CPT – Фрахт/перевезення сплачене	Продавець доставляє товар зазначеному перевізнику. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до місця знаходження зазначеного перевізника

1	2	3
D – доставка	DAT – поставка на терміналі	Продавець виконав поставку, коли товар доставлено на термінал покупця. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару на зазначений термінал
	DAP – поставка в пункті	Продавець виконав поставку, коли товар доставлено в зазначений покупцем пункт. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до зазначеного продавцем пункту
	DDP – доставка зі сплатою мита	Продавець передає в розпорядження покупця в зазначене місце товар, що пройшов митне очищення і що не розвантажений з транспортного засобу. Продавець зобов'язаний нести всі витрати та ризики, пов'язані з транспортуванням товару

Таким чином, з таблиці можна зробити висновок, що правила Інкотермс-2010 відіграють дуже важливу роль у регулюванні збутової діяльності підприємства, оскільки визначають умови постачання продукції при перетині кордону.

Варто зазначити, що у 2012 році Президентом України було підписано Закон про "Про внесення зміни до Закону України "Про розвиток літакобудівної промисловості" щодо державної підтримки збуту авіаційної техніки вітчизняного виробництва". Законом передбачені заходи державної підтримки збуту авіаційної техніки цивільної авіації вітчизняного виробництва [10].

Отже, проведене дослідження дало можливість проаналізувати правові аспекти здійснення збутової діяльності в Україні. Дослідження показало, що правове регулювання збутової діяльності здійснюється у двох напрямках, а саме: регулювання збутової діяльності на зовнішньому та на внутрішньому ринках. Подальшому дослідженню підлягає вивчення правових засад збутової діяльності на підприємствах різних галузей.

Наук. керівн. Колодізева Т. О.

Література: 1. Кальченко А. Г. Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с. 2. Гурч Л. М. Логістика : навч. посібн. / Л. М. Гурч. – К. : ДП "Видавничий дім "Персонал", 2008. – 560 с. 3. Маркетинг : навч. посібн. / за ред. Л. А. Мороз. – Львів : Державний університет "Львівська політехніка", 1999. – 244 с. 4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>; 6. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 8. Митний кодекс України від 13.03.12 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 9. Правила Інкотермс-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ametall.com.ua/getfile.php?act=file&id=52>. 10. Президент України підписав закон о государственной поддержке сбыта авиационной техники отечественного производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/yanukovich-podpisal-zakon-o-gospodderzhke-sbyta-aviatsionnoy-26062012153600>.

УДК 005.32:331.101.3

Павлюк В. А.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано методи стимулювання праці, визначено проблеми стимулювання праці в вітчизняних підприємствах, обґрунтовано, які методи доцільно розвивати на цих підприємствах. Досліджено розвиток та перспективи стимулювання персоналу, його вплив на підвищення ефективності функціонування підприємства.

© Павлюк В. А., 2013



Аннотация. Проанализированы методы стимулирования труда, определены проблемы стимулирования труда на отечественных предприятиях, обосновано, какие методы целесообразно развивать на этих предприятиях. Исследованы развитие и перспективы стимулирования персонала, его влияние на повышение эффективности функционирования предприятия.

Annotation. The methods of stimulating labour the analysed, the problems concerning the incentives for domestic firms are defined, the methods which are appropriate to develop at these enterprises are proved. The development and perspectives of staff motivating, its impact on improving the performance of an enterprise are studied.

Ключові слова: стимулювання, персонал, трудовий потенціал, підприємство, ринок.

Управління організацією базується на взаємодії різних систем, серед яких головною, що приводить до дії інші, є система управління персоналом. В умовах трансформації економіки невідомість багатьох проблем з управління персоналом є чинником недостатньої ефективності діяльності підприємств. Саме тому на даному етапі розвитку України слід звернути увагу на стимулювання персоналу.

Системи винагороди, стимулювання та мотивації – це найважливіші інструменти в руках керівництва, що забезпечують приналежність колективу до реалізації планів підприємства в цілому. Стимулювання розглядається як процес створення умов, які впливають на поведінку людини або групи людей і дозволяють залучити їх до активної праці на своїх робочих місцях.

Дослідженням проблем стимулювання праці займалися такі вчені, як: М. Вебер, К. Мацусіта, А. Моріта, У. Оучі, Т. Кампанела, Г. Маблі, Р. Оуен, А. Сен-Симон, Ф. Енгельс, К. Маркс, Ленін В. І., Т. Мор, Виноградський М. Д., Беляєва С. В., Воробйова О. К., Заборська Л. Д., Міщенко А. П., Шершньова З. Е., Оборська С. В.

На думку автора, методи стимулювання, а саме те, як ними користуватись, потребують удосконалення, оскільки це шлях до розвитку та процвітання підприємства.

Метою статті є розробка рекомендацій зі стимулювання персоналу підприємства як ключового інструмента підвищення ефективності його функціонування.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення ефективного функціонування промислового підприємства шляхом управління персоналом.

Предметом дослідження виступає система управління персоналом як об'єктивно функціонуюча цілісна структурна складова менеджменту підприємства.

Згідно з метою дослідження, у статті реалізовано такі завдання:

- 1) проаналізовано методи стимулювання праці персоналу;
- 2) розглянуто методики стимулювання праці закордонних підприємств;
- 3) розроблено рекомендації щодо стимулювання персоналу вітчизняних підприємств.

Детально розроблена система стимулювання ефективності і якості праці дозволить мобілізувати трудові потенціали, створення необхідної зацікавленості працівників у зростанні індивідуальних результатів, прояву творчого потенціалу, підвищенні рівня їхньої компетентності, виразитись в зниженні питомої ваги живої праці на одиницю продукції й підвищенні якості виконуваних робіт.

Слід розглянути декілька методів стимулювання праці.

Заохочення – це метод вираження суспільної позитивної оцінки поведінки і діяльності працівників. Він закріплює позитивні навички і звички. Дія заохочення заснована на пробудженні позитивних емоцій. Саме тому воно вселяє впевненість, створює добрий настрій, підвищує відповідальність. Види заохочення досить різноманітні: схвалення, похвала, подяка, премія, нагорода, важливе доручення [1, с. 110].

Схвалення – це найпростіший вид заохочення. Схвалення можна висловити жестом, мімікою, позитивною оцінкою поведінки чи роботи, довірою у вигляді доручення, схваленням перед колективом. Довіра та повага вселяють впевненість у своїх силах, почуття власної гідності. Заохоченням більш високого рівня є вдячність, нагородження тощо, які викликають і підтримують стійкі позитивні емоції, дають довготривалі стимули на тривалу і наполегливу працю [1, с. 111].

Змагання – це метод спрямування природної потреби людини у суперництві й пріоритеті на виховання потрібних їй і суспільству якостей. Змагаючись, люди швидко засвоюють досвід суспільної поведінки, розвивають фізичні, моральні та естетичні якості.

Метод покарання є найбільш відомим, але ставлення до цього методу досить суперечливе і неоднозначне. Існують полярні погляди – від суттєвого посилення покарань до повної їх відміни.

Покарання – це метод психологічного впливу, який повинен попереджувати небажані вчинки, гальмувати їх, викликати почуття провини перед собою та іншими людьми. Відомі види покарань, пов'язані з накладанням додаткових обов'язків, позбавленням або обмеженням певних прав, вираженням морального осуду, звинувачення. Практикуються різноманітні форми покарань: несхвалення, зауваження, догана, попередження, стягнення, звільнення та ін. [1, с. 115].

Оцінюючи в цілому різні концепції трудової мотивації персоналу, слід зазначити, що ряд їхніх положень і рекомендацій містять значні резерви підвищення ефективності трудової діяльності. Таким є подання школи "людських відносин" про посилення ролі соціально-психологічних факторів у мотивації трудової поведінки.

Так, відносини між працівниками фірми істотно впливають на кінцеві результати праці. Використовуючи соціально-побутові стимули, можна управляти поведінкою працівника. Своєчасне визнання досягнень у праці створює психологічний мікроклімат для працівників, надихає працювати їх із ще більшим ентузіазмом.

Основні положення методу "збагачення робіт", концепції "соціальних систем" про необхідність пошуку шляхів найбільш повного сполучення інтересів індивіда та організації, при збігу яких відпадає необхідність постійно спонукати до ефективної праці, а залишається лише функція спостереження й коректування трудової діяльності. Працівник безпосередньо ототожнює себе з фірмою, на якій він працює та усвідомлює важливість своєї праці [2, с. 50].

Регулювання методів впливу на персонал залежить від ситуації на виробництві. Різні ситуації припускають і різні підходи для їхнього рішення.

Світовий рух відбувається у перейнятті досвіду, так і сполучення наявних методів для одержання нового якісного результату в стимулюванні праці: створення й пропаганда на фірмі культури високої якості праці й належне заохочення, ідентифікування особистості працівника з цілями й завданнями фірми, розкриття в працівника почуття відповідальності за свої вчинки. Найбільш характерними тут є японські методи стимулювання персоналу, що сприяють досягненню вражаючих результатів у розвитку виробництва за різними напрямками. Керівники японських підприємств здійснювали свої завдання, застосовуючи традиційні методи управління до нових умов, та за допомогою засвоєних ними теорій та методів американського управління. Після Другої світової війни основні риси японської системи управління визначають ряд концепцій, відсутніх в американській моделі. Найважливішими є система довчного найму та процес колективного прийняття рішення. Японське суспільство загалом однорідне і пронизане духом колективізму. Японці завжди думають від імені груп. Особистість усвідомлює себе раніше, насамперед, як члена групи, а свою індивідуальність – як індивідуальність частини цілого.

Низька ефективність системи стимулювання праці в Україні зумовлена як наслідками довготривалої економічної кризи, так і прорахунками у здійсненні ринкових реформ, реформуванні політики оплати праці і доходів. У результаті виникли протиріччя між застарілими підходами у заохоченні персоналу підприємств до результативної праці і сучасними потребами виробництва в Україні. В цих умовах зростає необхідність у науковому пошуці дієвого механізму стимулювання трудової діяльності персоналу, підпорядкованого цілям зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції (робіт), забезпечення на цій основі прискореного економічного розвитку.

При створенні на підприємстві системи стимулювання праці необхідно взяти за основу домінуючі мотиви трудової діяльності. Для наших співвітчизників у даний час головним мотивом є матеріальний фактор. Однак це не означає, що ефективність праці залежить тільки від нього; стимули до праці пов'язані в багатофакторну систему.

На різних підприємствах у даний час розробляються свої системи критеріїв та показників для оцінки праці різних категорій співробітників. На погляд автора, кожному підприємству доцільно було б розробити власні кількісні нормативи та якісні характеристики за кожним із таких показників і критеріїв. Вони повинні враховуватися при оцінці ділових якостей і кваліфікації працівників, а також при вирішенні питань про оплату праці. Крім показників, загальних для всіх категорій працівників (рівень освіти, обсяг спеціальних знань, стаж роботи на даній або аналогічній посаді), рекомендується для кожної групи працівників передбачити особливі показники і критерії оцінки.

Нематеріальне стимулювання як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства має величезний потенціал. Це особливо відноситься до категорій працівників творчої праці, якими, наприклад, є наукові працівники, винахідники та ін. На жаль, у нашій країні зроблено лише перші кроки щодо запровадження комплексної програми цього виду стимулювання. До нематеріальних стимулів, які застосовуються в Україні, можна віднести: соціальні стимули, а саме престижність праці, можливість професійного і службового зростання; моральні, тобто повага з боку оточуючих, нагороди; творчі – це можливість самовдосконалення та самореалізації.

Важливим інструментом нематеріального стимулювання виступають корпоративні свята, особливо із залученням членів сім'ї співробітників. Презентації та інші акції, спрямовані на демонстрацію успіхів фірми, також повинні проходити за участю членів колективу для формування у них почуття причетності до спільної справи [3, с. 10].

Практичне втілення системи мотивації та стимулювання працівників відбувається завдяки використанню широкого кола методів: економічних, адміністративних, організаційно-виробничих, морально-психологічних, соціальних. Отже, кількість методів є достатньо великою, а спектр дії дуже широкий, тому обсяг їх використання на підприємствах обирається залежно від багатьох чинників, найсуттєвішими з яких є: чисельність і структура персоналу, організаційна культура, поточні результати господарської діяльності, етап життєвого циклу підприємства.

Але реалії сьогодення свідчать, що на більшості вітчизняних підприємств складається ситуація, коли існуюча система мотивації та стимулювання є перешкодою розвитку працівників і, як наслідок, усього підприємства. Саме тому керівнику підприємства, перш за все, необхідно приділяти увагу своєму персоналу, адже саме людська праця може зробити підприємство найкращим.

На основі проведеного дослідження отримано висновок, що для успішної реалізації системи стимулювання праці необхідне пов'язання матеріального і нематеріального стимулювання з потребами кожного конкретного члена трудового колективу. Стимулювання трудової активності персоналу необхідно ставити як важливий чинник зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва.



На сучасному етапі розвитку світової економіки, якому притаманні прискорення світової економічної динаміки, часті зміни пріоритетів працівників, поширення самомотивації та трансформація ментальності, варто приділити більше уваги умовам праці людини. Раціональне забезпечення мотивування працівників підприємств у змозі підвищити ефективність діяльності вітчизняних підприємств, що вимагає проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Наук. керівн. Пономаренко О. Е.

Література: 1. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 504 с. 2. Воробйова О. К. Оцінка системи стимулювання праці на підприємствах торгівлі м. Донецька / О. К. Воробйова // Торговля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДДКІ, 2009. – С. 69–70. 3. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посібн. / А. П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 336 с. 4. Заборська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії : навч. посібн. для студ. екон. спец. / Л. Д. Заборська. – Х. : Консул, 2010. – 208 с. 5. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисципліни / З. Е. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2008. – 232 с.

Токмін Д. Л.

УДК 339.333

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ЗБУТУ ТОВАРІВ

Анотація. Досліджено вплив торговельно-логістичних посередників на організацію збуту товарів. Розглянуто і проаналізовано позитивні та негативні аспекти співпраці виробника з торговельно-логістичним посередником.

Аннотация. Исследовано влияние торгового-логистических посредников на организацию сбыта товаров. Рассмотрены и проанализированы положительные и отрицательные аспекты сотрудничества производителя с торговым-логистическим посредником.

Annotation. The article investigates the impact of trade and logistics intermediaries on the organization of goods distribution. The pros and cons of cooperation of a manufactures with trade and logistics intermediary are studied and analysed.

Ключові слова: логістична діяльність, посередник, збут, ринок, канали збуту, ланцюги постачань, торговельно-логістичний посередник.

В умовах конкуренції одним з основних напрямів виживання і розвитку підприємств є розширення ринків збуту, що вимагає формування різних каналів розподілу товарів. Канали розподілу ґрунтуються на принципах логістичної інтеграції, які знайшли своє основне відображення в логістичних ланцюгах постачання. Ключовими суб'єктами каналів розподілу є різноманітні торговельно-логістичні посередники, які забезпечують просування товарів від виробника до кінцевого споживача.

Дослідженню ролі, місця та особливостей взаємодії виробників із торговельно-логістичними посередниками у процесі збуту товарів присвячені роботи багатьох вчених, а саме: Балабанової Л. В., Гаджинського А. М., Крикавського Є. В., Ніколайчука В. Є., Окландера М. А., Сергєєва В. І. та ін.

Мета статті – дослідити вплив торговельно-логістичних посередників на організацію збуту товарів та показати доцільність використання послуг посередників у сучасній ринковій економіці.

Посередництво займає ключове місце в організації економічних відносин між суб'єктами ринку, створюючи найбільш сприятливі умови для усіх учасників процесу товароруку з урахуванням їх можливостей та існуючої на ринку економічної ситуації. За рахунок посередництва забезпечується розширення ринку збуту, підвищується надійність постачання та якість обслуговування кінцевих споживачів. За даними міжнародних джерел, до 80 % світового обігу товарів і послуг здійснюється за допомогою посередників [1].

Розрізняють торгове та логістичне посередництво [2]. Завдяки торговельним посередникам підприємства-виробники розширюють ринки збуту та асортимент товарів, активно реалізують товари, швидше реагують на зміну попиту, що зумовлює збільшення товарообігу, а отже, і їх доходів та прибутків.

В умовах товарного ринку багато підприємств-виробників намагаються формувати непрямі канали збуту своїх товарів із залученням різних торговельних посередників, що пояснюється такими чинниками, як:

© Токмін Д. Л., 2013

- найчастіше посередники перебувають набагато ближче до кінцевого споживача, вони оперативніше реагують на зміну ринкової кон'юнктури, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для продавця умовах;

- їх залучення створює можливість підвищити конкурентоспроможність товарів за рахунок торговельного сервісу й обслуговування;

- більшість з них має власні збутові мережі та постійних клієнтів;

- за рахунок посередників виробники мають можливість заощадити на рекламі, послугах та сервісі, що супроводжують процес купівлі-продажу товарів.

Незважаючи на те, що торговельні посередники реалізують товари різних виробників, які можуть бути конкурентами між собою, надають торговельну надбавку до ціни товарів та вимагають певної системи мотивації торговельної діяльності, їх залучення до процесу реалізації товарів надає більше переваг для підприємств-виробників, ніж можливих недоліків.

Логістичні посередники забезпечують оптимальну систему фізичного розподілу та підтримки товаропотоків, використовуючи ринковий механізм саморегулювання [3]. Організація фізичного розподілу охоплює діяльність транспортно-експедиторських фірм, різноманітних складів та термінальних комплексів, вантажопереробників, підприємств, що займаються сортуванням, затаруванням та упаковкою товарів тощо. Логістична підтримка збуту товарів включає надання фінансового та інформаційного сервісу, страхування, стандартизації, ліцензування та сертифікації товарів.

Логістичні посередники забезпечують доступність товарів для торговельних посередників та їх клієнтів, утворюючи канали розподілу різних рівнів, широти та глибини.

Кожен учасник каналу розподілу є окремим підприємством, яке прагне забезпечити власний максимальний прибуток, що не завжди є вигідним для усіх інших суб'єктів логістичного ланцюга постачання. Виходячи з того, що, як правило, жоден з учасників каналу не має повного або достатнього контролю над діяльністю інших, їх взаємодія будується за принципами теорії компромісів, що надає можливість врахувати інтереси кожного із них [4].

Незважаючи на зростання ціни продажу товарів за рахунок урахування логістичних витрат, використання логістичних посередників надає багато переваг, які дозволяють побудувати ефективну логістичну мережу збуту товарів для підприємства-виробника, а саме:

- підвищує його гнучкість та адаптивність до можливих змін у логістичній сфері збутової діяльності;

- знижує логістичні витрати виробника;

- надає доступ до нових ринків збуту;

- знижує ризики та тривалість логістичних циклів;

- дозволяє перейти від реактивного до прогнозного стилю управління збутовою діяльністю;

- суттєво підвищує асортимент послуг та якість обслуговування споживачів товарів.

На сучасному товарному ринку існує багато різноманітних посередників, які виконують як торговельні, так і логістичні операції, що дозволяє підприємствам-виробникам завжди вибрати бізнес-партнерів для організації ефективної системи збуту своїх товарів.

На рисунку показана схема взаємодії підприємства-виробника з торговельно-логістичним посередником.



Рис. Схема взаємодії учасників процесу збуту



Очевидно, що не для кожного підприємства-виробника на певних етапах свого розвитку під силу ефективно реалізовувати весь комплекс функцій, пов'язаних з ефективною організацією збуту своїх товарів. Тому взаємовигідна взаємодія з торговельно-логістичними посередниками в умовах ринкової економіки є привабливою альтернативою в організації системи збуту товарів для підприємств-виробників, яка надає широкі можливості щодо розширення ринків збуту та підвищення ефективності їх збутової діяльності.

Наук. керівн. Сисоєв В. В.

Література: 1. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібн. / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с. 2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и научн. ред. проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 976 с. 3. Крикавський Є. В. Логистика. Для економістів : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 448 с. 4. Логистика : учебн. пособ. / Б. А. Аникин [и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родиной. – М. : ТК "Велби" ; Изд. "Проспект", 2008. – 408 с.

Лисиця Л. В.

УДК 330.332.01

Магістр 1 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЯК ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕСТУВАННЯ

Анотація. Розкрито сутність основних теоретичних підходів до формування та реалізації інвестиційного проекту на підприємстві, з'ясовано особливості його класифікації. Удосконалено класифікацію інвестиційного проекту.

Аннотация. Раскрыта сущность основных теоретических подходов к формированию и реализации инвестиционного проекта на предприятии, выяснены особенности его классификации. Усовершенствована классификация инвестиционного проекта.

Annotation. This article deals with the essence of major theoretical approaches to the development and implementation of a project in a company, the peculiarities of its classification. The classification of investment project is improved.

Ключові слова: процес інвестування, інвестиційний проект, проектний менеджмент, класифікація інвестиційних проектів.

Відповідно до сучасних тенденцій розвитку держави, необхідно кількісно змінити галузеві, технологічні, економічні, екологічні пропорції і співвідношення, структуру та якість людського ресурсу на ринку праці, проектну сферу, міжгалузеві, міжрегіональні і міждержавні зв'язки. Причому особливу увагу треба приділити обґрунтуванню, розробці, управлінню і кінцевій ефективній реалізації інвестиційних проектів. Разом із тим особливої уваги та детального дослідження потребують інвестиційні проекти, оскільки рішення щодо вкладання капіталу за умов обмеженості різних ресурсів, зокрема фінансових, виробничих, людських та інших, вимагають детального вивчення та зваженого підходу.

Вагомий внесок у вивчення головних рис та особливостей інвестиційної діяльності зроблено провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями, серед яких Г. Бірман, Бланк І. О., Губський Б. В., Загородній А. Г., Ковальов В. В., Кондратьєв М. Д., Лапуста М. Г., Перерва П. Г., Шапіро В. Д., У. Шарп, Шеремет В. В., Яковлев А. І., Ястремська О. М. та ін. Утім, у розгляді інвестиційних процесів головний акцент у більшості робіт робиться на специфіку їхнього протікання на макрорівні, тоді як окремі проблеми прикладного характеру не дістали належного вирішення і висвітлення та потребують подальшого розвитку, вдосконалення в науковому і практичному розрізах. На думку автора, підходи багатьох науковців щодо процесу інвестування роблять дуже вагомий внесок, але, на жаль, не дають повного та однозначного розуміння останнього, не враховують динамічні процеси у глобальному середовищі. Тому, на погляд автора, актуальним є подальший розвиток теоретичного забезпечення щодо підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств, зокрема узагальнення головних аспектів теорії проектного менеджменту, уточнення дефініції інвестиційного проекту з урахуванням сучасних умов господарювання, розвиток класифікації інвестиційних проектів як теоретичного підґрунтя процесу інвестування.

© Лисиця Л. В., 2013

Метою цієї статті є поглиблення і подальший розвиток теоретичного забезпечення розробки та реалізації інвестиційного проекту підприємства.

У сучасній літературі, присвяченій теорії інвестування, науковці висвітлюють багато різних класифікацій інвестиційних проектів [1 – 9], тобто їхній поділ на види за різними ознаками. Детальний огляд наукових джерел з теоретичного базису інвестиційної діяльності [1; 8; 10] свідчить про наявність широкого діапазону видів і підвидів інвестиційних проектів. Це пояснюється тим, що методи управління інвестиційними проектами значною мірою залежать від масштабу (розміру) проекту, термінів реалізації, якості, обмеженості ресурсів тощо.

На основі дослідження наукових джерел, присвячених проблемам управління інвестиційними проектами [1; 2; 4 – 6; 8 – 11], доцільно зробити висновок, що під час класифікації проектів окреслюється лише обмежене коло поділу останніх на види за різними ознаками [1; 5; 9], існують розбіжності у визначенні видів проектів та не враховуються динамічні процеси в глобальному середовищі. Тому пропонується вдосконалена класифікація інвестиційних проектів, в якій систематизовано та виокремлено різні класифікаційні ознаки останніх (таблиця).

Таблиця

Класифікація інвестиційних проектів

Ознаки класифікації проектів	Класифікація інвестиційних проектів
Обсяг інвестицій	<ul style="list-style-type: none"> • великі; • середні; • дрібні
Напрями інвестування	<ul style="list-style-type: none"> • промислові (реальні); • фінансові; • інноваційні (венчурні)
Рівень інвестування	<ul style="list-style-type: none"> • галузеві; • регіональні; • національні; • міжнародні
Тип відношень	<ul style="list-style-type: none"> • незалежність; • альтернативність; • компліментарність; • заміщення
Тип доходів	<ul style="list-style-type: none"> • дохід від скорочення витрат; • дохід від розширення; • дохід від нових ринків збуту; • дохід від нових сфер бізнесу; • дохід від зниження ризику виробництва та збуту; • соціальний ефект
Тип грошового потоку	<ul style="list-style-type: none"> • ординарний; • неординарний
Рівень ризику	<ul style="list-style-type: none"> • поза ризиком; • з мінімальним ризиком; • з середнім ризиком; • високоризиковані
Форма власності	<ul style="list-style-type: none"> • державні; • індивідуальні; • колективні; • спільні
Ефективність проекту	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішня; • внутрішня
Ефект від реалізації проекту	<ul style="list-style-type: none"> • економічний, а саме скорочення витрат; • соціальний, у тому числі збільшення робочих місць; • кінцевий, спрямований на остаточну мету; • абсолютний як показник його загальної та питомої ваги; • порівняний – результат порівняння; • мультиплікативний – завдяки багаторазовому використанню; • дифузний (ефект розширення); • стартового вибуху (вибуховий ефект); • акселерації (ефект прискорення); • синергетичний (спільний)



Було запропоновано вдосконалити дану класифікацію й доповнити її ще двома класифікаційними ознаками, а саме – ефективність інвестиційного проекту та ефект від його реалізації. Слід розглянути по черзі кожну з цих ознак.

Залежно від ефективності інвестиційного проекту були виділені проекти із зовнішньою й внутрішньою економічною ефективністю [11]. Йдеться про те, що кожен інвестиційний проект здійснюється з певною метою. Ефективність таких проектів спрямована не вузьким шляхом одержання прибутку, а ніби відкрита для всього суспільства, для кожної людини. Саме тоді мова йде про зовнішню ефективність проекту. Природно, що при реалізації чисто комерційного проекту може виникнути додатковий соціальний ефект, тоді можна сказати, що він об'єднав дві ефективності: зовнішню й внутрішню.

Також можна розподілити інвестиційні проекти залежно від отриманого від його реалізації ефекту [4].

Економічний ефект відображає різні вартісні показники. До таких показників відносяться збільшення обсягу продукції (товарної, реалізованої); прибутку; економія окремих видів ресурсів; зниження валових поточних витрат на виробництво (повна собівартість продукції), скорочення витрат у цілому тощо.

Соціальний ефект зводиться до збільшення саме нових робочих місць і рівня зайнятості працездатного населення; поліпшення умов праці, побуту й відпочинку людини; формування екологічно безпечного навколишнього середовища тощо.

Кінцевий ефект означає конкретний результат здійснення інвестиційного проекту, який забезпечує підприємство фінансовими ресурсами для саморозвитку, наприклад, прибуток від розширення, вихід на нові ринки збуту.

Абсолютний ефект характеризує загальну або питому його величину, що має підприємство від здійснення інвестицій протягом певного часу.

Порівняльний ефект відображає результат порівняння можливих варіантів інвестиційних проектів й вибору кращого з них; його величина показує економічні й соціальні переваги обраного варіанта здійснення інвестицій порівняно з іншими наявними варіантами.

Мультиплікаційний ефект виникає тоді, коли первинний ефект збільшується завдяки багаторазовому використанню отриманих результатів не тільки на даному, але й на інших підприємствах або в інших сферах діяльності.

Дифузійний ефект (або ефект розширення) реалізується тоді, коли нововведення певного характеру поширюється на інші галузі; завдяки цьому відбувається мультиплікація.

Ефект "стартового вибуху" – це така собі ланцюгова реакція у перспективі: він стає початком наступного вибухоподібного збільшення ефекту в тій або іншій галузі виробництва чи діяльності.

Ефект акселерації (від лат. "прискорюю, акселерувати") може відобразитись в будь-якому виді діяльності; він означає прискорення рівня поширення й застосування певного конкретного позитивного результату.

Синергетичний ефект (від гр. "діючий спільно") виражає комбінований вплив сукупності інвестицій та інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує виключно арифметичну суму впливу на діяльність підприємства.

Проведене дослідження виявило, що існують ключові розходження між основними класифікаційними ознаками інвестиційних проектів. Запропонована вдосконалена класифікація на підставі систематизації існуючих підходів та виокремлення окремих сутнісних особливостей інвестиційних проектів всебічно зображує економічну природу і багатогранність причин, проявів, ефектів інвестиційних проектів, яка в подальшому може становити вагомий теоретичний базис для підвищення ефективності процесу інвестування.

До того ж слід зазначити, що для стійкого розвитку промислових підприємств у конкурентному середовищі, яке швидко змінюється, необхідною умовою функціонування є ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємств.

Наук. керівн. Ріпка Д. О.

Література: 1. Инвестиции : учебник / А. Ю. Андрианов [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. И. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК "Велби", "Проспект", 2008. – 584 с. 2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1997. – 587 с. 3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга-Н, 2001. – 536 с. 4. Непомнящий Е. Г. Инвестиционное проектирование : учебн. пособ. / Е. Г. Непомнящий. – Таганрог : Изд. ТРТУ, 2003. – 421 с. 5. Васина А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб. : Питер, 2004. – 447 с. 6. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика : учебн. пособ. / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 888 с. 7. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций : учебн. пособ. / М. И. Ример, Д. Касатов, Н. Н. Магиенко. – СПб. : Питер, 2005. – 472 с. 8. Тарасюк Г. М. Управление проектами : навч. посібн. / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2009. – 320 с. 9. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності : навч. посібн. / за наук. ред. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2004. – 431 с. 10. Савчук В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов : учебн. пособ. / П. Савчук. – К. : Лыбедь, 2004. – 659 с. 11. Кобиляцький Л. С. Управление проектами : навч. посібн. / Л. С. Кобиляцький. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анотація. Исследованы микроэкономический аспект инновационной деятельности, особенности инновационных проектов предприятия, теория и практика их эффективности. Предложен критерий эффективности инновационных проектов, определены оптимальные параметры и показатели эффективности инновационных проектов предприятия.

Анотація. Досліджено мікроекономічний аспект інноваційної діяльності, особливості інноваційних проектів підприємства, теорію та практику їх ефективності. Запропоновано критерій ефективності інноваційних проектів, визначено оптимальні параметри та показники ефективності інноваційних проектів підприємства.

Annotation. The microeconomic aspect of innovation in the economy of Ukraine, the peculiarities of enterprise innovative projects, theory and practice of their efficiency are studied. The efficiency criterion for innovative projects is offered, the optimal parameters of enterprise innovative projects efficiency are determined.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационные процессы, инновационная деятельность, эффективность инновационных проектов, экономическая оценка проектов.

В экономической теории и практике эффективность инновационных проектов определяется сопоставлением эффекта и затрат. Основным показателем эффекта является увеличение прибыли, показателем затрат – инвестиции. Критерием эффективности инновационных проектов служит период окупаемости инвестиций.

Экономическая оценка проектов сроком окупаемости инвестиций необходима, но недостаточна. Расчетом срока окупаемости можно ограничиться, если проект осуществляется только с целью прибыльного вложения инновационного капитала. Инновационная деятельность предприятия является не самоцелью, а средством достижения главной цели – повышения рентабельности работы предприятия. Инновационные проекты реализуются с целью повышения эффективности (прибыльности) всего капитала предприятия. Поэтому важна не столько локальная эффективность инновационных инвестиций, оцениваемая сроком их окупаемости, сколько влияние инноваций на рентабельность работы предприятия.

Для предприятия могут быть предпочтительны менее эффективные по периоду окупаемости инновационные проекты, но приносящие более значительную абсолютную величину прибыли и обеспечивающие большой рост рентабельности.

Для предприятия первостепенное значение имеет увеличение абсолютного размера прибыли, но в экономической литературе и методических рекомендациях рекомендуется отдавать предпочтение проектам только на основании периода окупаемости. Считается, что меньший период окупаемости свидетельствует о большей эффективности проекта.

Проект с меньшим сроком окупаемости приносит большую прибыль только тогда, когда инвестиции по этому проекту равны или превышают аналогичный показатель по альтернативным проектам. Как правило, между величиной инновационных инвестиций и приростом прибыли существует прямая зависимость. Большая величина инвестиций позволяет использовать нам более прогрессивные инновационные решения (оборудование, технологию и т. д.). Вместе с тем отсутствие финансовых ресурсов у предприятий усиливает их заинтересованность в реализации проектов с небольшими инвестициями, следствием чего является незначительное увеличение прибыли и рентабельности работы предприятия.

Ориентация предприятий на проекты с большим сроком окупаемости и с небольшими инвестициями при высокой рентабельности, но малой балансовой прибыли имеет негативные последствия. Во-первых, отводит показателю рентабельности роль пассивного следствия и не позволяет выбрать для реализации проекты, обеспечивающие максимально возможный рост рентабельности. Во-вторых, отвлекает от поиска более капиталоемких инновационных решений, которые имеют преимущества за счет эффекта масштаба производства.

Таким образом, имеет место явное несоответствие между локальным показателем эффективности инновационного проекта (периодом окупаемости инвестиций) и конечной целью проекта – повышением рентабельности работы предприятия и его развития.

Необходимо кардинально изменить приоритетность критериев оценки инновационных проектов. Первичным должен быть показатель рентабельности предприятия при обеспечении его развития, вторичным – период окупаемости инновационных инвестиций.



Для предприятия большое значение имеет период времени между началом реализации инновационного проекта и достижением запланированного уровня рентабельности. Этот период времени существенно зависит от источника финансирования инвестиций. Если источником инвестиций служит собственный капитал предприятия (например, накопленная прибыль, для достижения намеченной рентабельности необходимо время только для освоения инновации. Если источником инвестиций является кредит, для достижения запланированной рентабельности потребуется еще время для возврата кредита и платы за него.

Большинство украинских предприятий не располагает собственным капиталом для осуществления инновационных проектов. Наиболее реальным источником инвестиций является кредит.

Таким образом, использование предложенной модели в практической работе позволит более эффективно определять оптимальные параметры инновационных проектов, что будет способствовать повышению эффективности производственной деятельности предприятий.

Научн. рук. Черкасов В. И.

Литература: 1. Інновації: проблеми науки та практики : монографія / під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. М. О. Кизима, д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ФОП Павленко О. Г., 2011. – 276 с. 2. Князь О. В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств / О. В. Князь // Економіка промисловості. – 2006. – С. 36–43. 3. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформацій машинобудівних підприємств : [монографія] / О. С. Кузьмін, О. В. Князь, Л. В. Марчук та ін. – Львів : ПП "Вежа і К^о", 2009. – 172 с.

Купрейчик К. Є.

УДК 339.664

Студент 4 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Наведено результати аналізу теоретичних підходів до виокремлення факторів впливу на експортний потенціал підприємства. Обґрунтовано доцільність класифікації факторів, яка повною мірою враховує особливості як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Аннотация. Приведены результаты анализа теоретических подходов к выделению факторов влияния на экспортный потенциал предприятия. Обоснована целесообразность классификации факторов, которая в полной мере учитывает особенности как внутренней, так и внешней среды функционирования предприятия.

Annotation. The results of theoretical approaches to revealing the factors of influence on export potential of an enterprise are presented. The expedience of classification of the factors, which takes into account the features of both internal and external environment of functioning of an enterprise to a full degree, is grounded.

Ключові слова: експортний потенціал, фактори, вплив, середовище, класифікація, підприємство, розвиток.

Експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу, також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку.

Проблемами виокремлення факторів впливу на експортний потенціал підприємства займаються такі вчені, як: Дунська А. Р., Мельник Т. М., Петренко Л. П., Фатенок-Ткачук А. О., Д. Форменко, С. Дубков, С. Дадалко та інші, однак єдиної їх класифікації в економічній літературі не існує.

Метою даного дослідження є аналіз теоретичних підходів щодо виокремлення факторів впливу на експортний потенціал підприємства та обґрунтування вибору найбільш адекватної сучасним реаліям розвитку експортної сфери України класифікації.

Проведений аналіз теоретичних підходів щодо визначення факторів впливу на експортний потенціал підприємства дозволяє виокремити декілька підходів.

© Купрейчик К. Є., 2013



Так, Фатенок-Ткачук А. О. [1, с. 78] виділяє чинники, які впливають на формування експортного потенціалу підприємства. Так, ці чинники вона розбиває на три групи:

- 1) інноваційно-ділова активність підприємства;
- 2) підвищення економічного потенціалу суб'єктів господарювання;
- 3) підтримка та стимулювання підприємств із високим експортним потенціалом на рівні держави.

Однак автор не надає поглибленого аналізу характеру та рівня впливу цих факторів.

Мельник Т. М. у роботі [2, с. 233] стверджує, що до складових експортного потенціалу належать:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів (функція від техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів);
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку; умови виходу на ринок, які охоплюють національну (торговельну політику країни, система підтримки експортного виробництва);
- 3) зовнішні умови (торговельний режим країни експортування).

Вказані чинники справляють вплив на формування експортного потенціалу. Однак Мельник Т. М. вказує на існування функціональної залежності експортного потенціалу від цих показників, без подальшої її формалізації.

Проведені Петренко Л. П. дослідження структури експортного потенціалу дозволили виділити три основні елементи, які найбільше впливають на його формування:

- 1) експортна конкурентоспроможність продукту;
- 2) експортна конкурентоспроможність підприємства-виробника;
- 3) експортна конкурентоспроможність країни-виробника [3].

Дунська А. Р. до найбільш значущих факторів розвитку експортного потенціалу відносить такі:

- 1) організація управління підприємством;
- 2) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- 3) планування експортного виробництва;
- 4) облік та аналіз експортних поставок;
- 5) кадровий менеджмент [4].

Усі зазначені фактори є системоутворюючими, тобто вони формують експортний потенціал підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Реалізація заходів за кожним фактором розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

До основних елементів підвищення конкурентоспроможності підприємства, що здійснює стратегію розвитку експортного потенціалу, можна віднести:

- 1) реалізацію програми технічного переозброєння підприємства за рахунок технічних та технологічних, реконструктивно-капітальних заходів;
- 2) зміна структури товарної продукції з метою збільшення питомої ваги випуску рентабельної продукції;
- 3) зниження питомої ваги бартерних операцій і взаємозаліків;
- 4) формування надійних схем забезпечення підприємства сировиною;
- 5) розробка заходів мінімізації негативного впливу зміни цін на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- 6) оновлення стану обслуговуючих та ремонтних служб відповідно до виробництва та реалізації експортної продукції.

Крім перерахованих основних напрямів підвищення ефективності системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, велика увага повинна бути приділена оцінці ризиків і формуванню системи безпеки підприємства, удосконаленню методів розробки бізнес-планів, формуванню способів залучення іноземних інвестицій, методикам оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Властива для більшості підприємств функціональна організація зовнішньоекономічної діяльності не відповідає сучасним вимогам зовнішніх ринків, не сприяє адекватному розвитку експортного потенціалу підприємства і не забезпечує очікуваний рівень конкурентоспроможності підприємства. Реорганізація системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства передбачає якісні структурні зміни, перш за все, в експортному потенціалі підприємства, оскільки саме на основі наявного експортного потенціалу формуються стратегії і програми виходу підприємства на зовнішні ринки. Також окремим напрямом перспективних досліджень має бути формування єдиної методики для оцінки експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила уніфікувати процес оцінки експортного потенціалу підприємств і створила б відповідне інформаційне підґрунтя для розробки адекватної стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки.

В умовах побудови і розвитку інформаційного суспільства одним із ключових факторів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є використання інформаційних технологій. Зростаючі потоки інформації як всередині підприємства, так і ззовні, вимагають її оперативної обробки для адекватного подальшого використання. Для цього підприємство має бути забезпечене відповідною технічною базою і підготовленими спеціалістами. Вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства з метою розвитку експортного потенціалу може бути реалізоване за такими напрямами:



- 1) технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- 2) розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- 3) упровадження сучасних засобів зв'язку і передових інформаційних технологій;
- 4) створення системи оперативно-інформаційного забезпечення керівництва підприємства для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо експорту продукції;
- 5) розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;
- 6) автоматизація робочих місць у різних службах підприємства;
- 7) використання автоматизованих систем "Експортний контракт" та "Розрахунок експортної ціни";
- 8) інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

Білоруські вчені Д. Форменко, С. Дубков, С. Дадалко запропонували класифікацію факторів за ознакою об'єкта маркетингового середовища підприємства і виокремлюють декілька груп факторів:

- 1) характеристики фірми (розмір, міжнародна компетентність, чисельність менеджерів із міжнародним досвідом), продукту, галузі та експортного ринку;
- 2) психологічні характеристики та переваги менеджменту;
- 3) вибір цільового ринку та сегменту.

Для аналізу факторів впливу на експортний потенціал їх поділяють на:

- 1) контрольовані, які можуть змінюватись в потрібному напрямі;
- 2) неконтрольовані, які поділяються на контрольовані та неконтрольовані державою.

Розуміння факторів, які впливають на експортний потенціал підприємства, дозволяє класифікувати умови створення середовища формування та реалізації експортного потенціалу підприємства: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природнокліматичні.

Автори пропонують виокремити дві групи факторів залежно від ступеня контролю над ними:

1) ендогенні – пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту;

2) екзогенні – включають характеристики політичного, географічного, природнокліматичного середовища внутрішнього та експортного ринку (рисунок) [5, с. 31].

Урахування та оцінка екзогенних факторів супроводжується значними труднощами, обумовленими непрогнозованістю змін міжнародного середовища.



Рис. Фактори впливу на експортний потенціал підприємства

Оцінка характеру та рівня впливу ендогенних факторів на експортну діяльність підприємства здійснюється структурними підрозділами підприємства відповідно до їх функціонального призначення.

Отже, проведений аналіз теоретико-методичних підходів щодо класифікації факторів впливу на експортний потенціал підприємства свідчить про їх різноспрямованість, різнорівневість та різнохарактерність впливу. Автор вважає за доцільне використовувати класифікацію, наведену Д. Фоменком, С. Дубковим, С. Дадалко, яка повною мірою враховує особливості як внутрішнього, так і зовнішнього (макро- та міжнародного) середовища функціонування підприємства.

Наук. керівн. Котиш О. М.

Література: 1. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А. О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 72–79. 2. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. – 2009. – № 8–9. – С. 221–245. 3. Петренко Л. П. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. А. Петренко ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2007. – 17 с. 4. Дунська А. Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / А. Р. Дунська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – С. 29–37. 5. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Баковский вестник. – 2011. – № 10. – С. 29–35.

УДК 369(477)

П'ясецька А. І.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку соціального страхування, проаналізовано сучасний стан системи соціального страхування в Україні, визначено недоліки та переваги єдиного соціального внеску, запропоновано напрями вдосконалення розвитку соціального страхування.

Аннотация. Рассмотрены проблемы и перспективы развития социального страхования, проанализировано современное состояние системы социального страхования в Украине, определены недостатки и преимущества единого социального взноса, предложены направления совершенствования развития социального страхования.

Annotation. This article deals with the problems and prospects of social insurance, analyzes the current state of the social insurance system in Ukraine, identifies the advantages and disadvantages of a single social contribution, offers the directions of improving the development of social insurance.

Ключові слова: накопичувальна пенсійна система, єдиний соціальний внесок, страхові фонди, загальнообов'язкове медичне страхування.

Питання необхідності реформування системи сплати внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні шляхом переходу до єдиного соціального внеску впродовж тривалого часу обговорювалося такими вітчизняними фахівцями, як: Бараннік Л. Б., Гуцалова Ю. Є., Іванов Ю. Б., Лібанова Е. М., Макарова О. В., Максимчук Є. О., Новіков В. М., Сільченко С. О., Тропіна В. Б. [1 – 6].

Метою статті є аналіз перспектив упровадження системи соціального страхування.

Упровадження єдиного соціального внеску в Україні від самого початку могло давати різні перспективи: сприяти реалізації поставлених завдань, тобто створити умови для підвищення розмірів заробітної плати, вивести її з "тіні", знизити навантаження на фонд оплати праці, спростити механізм сплати соціальних платежів. Однак існують і негативні сторони, які необхідно проаналізувати.

Відповідно до Закону України "Про ЄСВ" [7], єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

© П'ясецька А. І., 2013



Розмір нарахування єдиного внеску залежить від класу професійного ризику виробництва, встановленого для роботодавця, який визначається Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за основним видом його діяльності. Законом України передбачено 67 класів ризику та відповідно стільки ж відсотків до кожного виду ризику, починаючи з 36,76 % (1 клас) і закінчуючи 49,7 % (67 клас). Для бюджетних установ передбачена окрема ставка для нарахування – 36,3 %.

З 1 січня 2014 року заплановано впровадження посвідчень застрахованої особи. Посвідчення є спеціальним документом у вигляді електронної смарт-картки з візуальними персоналізованими ознаками, що забезпечує документування, зберігання і використання індивідуальної інформації про придбані права у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Недоліки та переваги єдиного соціального внеску наведено в таблиці.

Таблиця

Недоліки та переваги єдиного соціального внеску

	Переваги	Недоліки
Держава	<ul style="list-style-type: none">• забезпечується прозорість фінансових потоків для суб'єктів системи загальнообов'язкового державного соціального страхування;• підвищується платіжна дисципліна платників страхових внесків;• скорочується обсяг роботи, пов'язаний із реєстрацією страховиків, збором коштів, формуванням та введенням інформаційної системи відомостей про застрахованих осіб, забезпечення звітності;• забезпечується цільове використання страхових засобів шляхом введення, призначення страхових виплат з даних Державного реєстру соціального страхування	<ul style="list-style-type: none">• дублюються дії платника внеску та Пенсійного фонду України в частині розподілу єдиного соціального внеску
Підприємець	<ul style="list-style-type: none">• не потрібно ставати на облік у всіх фондах соціального страхування;• спрощується подача звітності до фондів;• зменшується кількість звітних форм та скорочується кількість перевірок органів соціального страхування;• надається можливість отримати інформацію про суми страхових внесків за видами соціального страхування	<ul style="list-style-type: none">• можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних та допомоги по безробіттю;• збільшуються ставки єдиного соціального внеску фізичним особам, підприємцям, які сплачують єдиний податок, а також особам, які не є найманими працівниками;• необхідно вести облік податкової бази для кожного окремого робітника і за кожним розрахунком суми відрахувань, що є труднощом для роботи

Підсумовуючи наведене, можна зазначити, що для України введення ЄСВ – це перший за багато років здійснений крок у системі реформування державного соціального страхування, але поки що роботодавці та працівники повністю не оцінили всі "за" і "проти" нововведення.

Необхідність соціального страхування зумовлена потребою у формуванні таких страхових фондів, за рахунок яких працездатним особам можна було б гарантувати їхнє фінансове забезпечення у разі тимчасової втрати працездатності, пенсійне страхування на випадок безробіття, страхування при нещасних випадках на виробництві та профзахворювання, а також медичне страхування.

Таким чином, реформування системи соціального страхування в Україні залишається необхідним. Основними напрямками реформування соціального страхування є: здійснення перегляду пропорцій розподілу страхових внесків між роботодавцями та найманими працівниками, зменшення кількості пільгових категорій пенсіонерів, зменшення дефіциту пенсійного фонду шляхом упровадження недержавного пенсійного страхування. Напрямок подальших досліджень – розробка механізму формування адекватного соціального страхування.

Наук. керівн. Возненко Н. І.

Література: 1. Баранник Л. Б. Проблеми впровадження єдиного соціального внеску в Україні / Л. Б. Баранник, Ю. Є. Гуцалова // Вісник ДДФА. – Економічні науки. – 2007. – № 2. – С. 10–17. 2. Иванов Ю. Б. Проблемы введения единого социального взноса в Украине / Ю. Б. Иванов, А. Н. Дорожжина // Вестник УГТУ–УПИ. – 2008. – № 2. – С. 119–126. 3. Максимчук С. О. Підвищення ефективності функціонування соціального страхування шляхом введення єдиного соціального внеску / С. О. Максимчук // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 14(45). – С. 102–110. 4. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку : монографія / Е. М. Лібанова, В. М. Новікова, О. В. Макарова та ін. – К., 2006. – 178 с. 5. Сільченко С. О. Соціальне страхування: реалії та перспективи правового регулювання / С. О. Сільченко // Проблеми законності : респ. міжвідом. наук. зб. / відп. ред.

В. Я. Тацій. – 2009. – Вип. 102. – С. 78–85. 6. Тропіна В. Б. Перспективи запровадження єдиного соціального внеску в Україні / В. Б. Тропіна // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2(11). – С. 102–112. 7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 658.8:005.21

Липовецька А. П.

Студент 4 курсу
факультета міжнародних економічних відносин ХНЗУ

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Аннотація. Розглянуто поняття "маркетингова стратегія підприємства", а також значущість існуючих стратегій, їх основні види. Представлено план розробки маркетингових стратегій, вказано певні дії щодо вдосконалення процесу впровадження маркетингових стратегій на підприємстві.

Анотація. Розглянуто поняття "маркетингова стратегія підприємства", а також значущість існуючих стратегій, основні види. Наведено план розробки маркетингових стратегій, вказано певні дії щодо вдосконалення процесу впровадження маркетингових стратегій на підприємстві.

Annotation. The paper considers the concept of "marketing strategy of a company" and the importance of the existing strategies, their main types. A plan of developing marketing strategies is presented, the particular measures on improving the process of implementation of marketing strategies at the enterprise are listed.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, спрос, потребитель, товар, продажи, стимулирование.

В настоящее время усиливается роль конкуренции, и в таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Появилась необходимость введения стратегии в деятельность предприятия, которая должна воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития. Еще несколько лет назад стратегический маркетинг представлялся, прежде всего, как определение общего направления деятельности фирмы, ориентированного в будущее и реагирующего на изменение внешних условий. В последнее время основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов фирмы. Иначе говоря, маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

Изучением данного понятия, а также проблемами внедрения данных стратегий в деятельность предприятия занимались такие ученые, как Маркова В. Д., У. Уолкер-мл., Ф. Котлер, Д. Траут и др. [1 – 3].

Целью данной статьи является анализ основных типов маркетинговых стратегий, выделение инструментов, которые используются для стимулирования спроса в определенной сфере.

Маркетинговая стратегия – это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов компании за счет использования ее внутренних ресурсов и внешних возможностей [4].

Этапами разработки маркетинговой стратегии будут являться следующие шаги:
анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов предприятия;
прогнозирование конкурентоспособности существующих и будущих продуктов предприятия;
прогнозирование уровня цен и продаж на существующие и будущие продукты предприятия;
прогнозирование объема выручки и прибыли;
определение контрольных показателей и промежуточных этапов контроля (сроки и контрольные значения) [5].

Маркетинговые стратегии, основанные на рыночном спросе, подразделяются на следующие типы, которые представлены в таблице.

Разновидности маркетинговых стратегий, основанных на рыночном спросе

Тип маркетинговой стратегии	Сфера применения	Инструменты для реализации
1. Стратегия конверсионного маркетинга	Негативный спрос	Превращение отрицательного отношения потребителя к товару на позитивное с помощью влияния на эмоциональный, волевой и познавательный компонент, который влияет на отношение потребителя к товару (например, организация рекламы, внедрений акций на данный товар и др.)
2. Стратегия креативного маркетинга	Отсутствие спроса	Разработка таких стратегий маркетинга, которые будут формировать спрос (стратегия вынуждения, стратегия проталкивания, пропаганда, стимулирование сбыта и др.)
3. Стратегия стимулирующего маркетинга	Отсутствие спроса	Разработка стратегии, в которую включаются меры по "оживлению" спроса, в данном случае предлагается внедрение акций, розыгрышей, снижение цены на товар, предоставление дополнительных услуг, например сервис и др.
4. Стратегия ремаркетинга	Снижение спроса	Применяются меры по прекращению падения спроса и его стабилизации (увеличение сбыта продукции, продвижение товара на новые сегменты рынка)
5. Стратегия синхромаркетинга	Спрос подвержен резким колебаниям	Применяются меры по стабилизации спроса (увеличение сбыта продукции, продвижение товара на новые сегменты рынка)
6. Стратегия поддерживающего маркетинга	Спрос находится на оптимальном уровне	Применяются меры по поддержанию спроса на текущем уровне, такие, как: внедрение гибких цен на продукцию, продвижение товара на другие рынки
7. Стратегия демаркетинга	Спрос превышает предложение	Применяются меры по снижению спроса, включающие такие меры, как увеличение или снижение уровня цен
8. Стратегия противодействующего маркетинга	Спрос носит с общественной, здравоохранительной, правовой или другой точки зрения иррациональный характер	Применяются меры по снижению спроса, такие, как повышение цен, ограничения доступности вредных продуктов и дискредитирующая информация

Таким образом, разработка маркетинговой стратегии позволит предприятию:
 значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем продаж;
 повысить конкурентоспособность продукции/услуг;
 создать инструмент массового привлечения клиентов;
 выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику;
 создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
 повысить качество обслуживания клиентов.

Дальнейшим направлением для исследования будет анализ внутренней и внешней среды предприятия.

Научн. рук. Возненко Н. И.

Литература: 1. Уолкер-мл. У. Маркетинговая стратегия / У. Уолкер-мл. – М. : Изд. "Вершина", 2010. – 179 с.
 2. Бронникова Т. С. Маркетинг : учебн. пособ. / Т. С. Бронникова, А. Г. Чернявский. – Таганрог : Изд. ТГРУ, 2011. – 203 с. 3. Крючкова О. В. Маркетинговые стратегии в условиях глобализации рынков / О. В. Крючкова // Официальный вестник Украины. – 2006. – № 24. – С. 76–78. 4. Куденко Н. В. Маркетинговые стратегии фирмы : монография / Н. В. Куденко. – К. : КНЭУ, 2002. – 245 с. 5. Данилка В. К. Економічна стратегія розвитку підприємств : монографія / В. К. Данилка. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 325 с. 6. Альошин В. Н. Стратегія політики визначає тактику завдань / В. Н. Альошин // Україна-Business. – 2007. – № 14. – С. 2–3. 7. Чиглинец С. Что такое маркетинговые исследования? / С. Чиглинец // Маркетинговые исследования. – 2011. – № 4. – С. 18–25. 8. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : збірник наукових праць / ред. О. І. Черевко та ін. ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2005. – 677 с. 9. Економічна стратегія розвитку підприємств [Текст] : монографія / за заг. ред. В. К. Данилка ; Житом. держ. технол. ун-т. – Житомир : [б. в.], 2009. – 325 с

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Анотація. Розглянуто проблематику дефіциту Державного бюджету України, функціонування бюджетної системи України. Запропоновано інструментарій для вирішення проблеми дефіциту Державного бюджету та забезпечення подальшого економічного зростання. Запропоновано створення Державного стабілізаційного фонду.

Аннотация. Рассмотрена проблематика дефицита Государственного бюджета Украины, функционирования бюджетной системы Украины. Предложен инструментарий для решения проблемы дефицита Государственного бюджета и обеспечения дальнейшего экономического роста. Предложено создание Государственного стабилизационного фонда.

Annotation. The problems of the budget shortage of Ukraine and the functioning of the budget system of Ukraine are studied. A set of tools for solving the problem of the state budget shortage and providing the further economic growth is suggested. An establishment of the special State Stabilization Fund of Ukraine is suggested.

Ключові слова: бюджетна система, дефіцит Державного бюджету України, податки, витрати, збори, стабілізаційний фонд.

Дефіцит Державного бюджету України – це проблема, яка стоїть перед вітчизняною економікою. Функціонування багатьох сфер економіки України залежить від об'єму Держбюджету, а також його структури. Сучасна ситуація у бюджетній системі призвела до того, що дефіцит бюджету щорічно зростає, незважаючи на низку величезних іноземних кредитів. Дефіцит Держбюджету негативно впливає на розвиток всієї економіки України. Проблематика дефіциту Держбюджету була досліджена у роботах Лапко О. С., Когут І. А та інших вчених-економістів.

Метою цього дослідження є аналіз проблем бюджетної системи, розробка необхідних методів для скорочення дефіциту Держбюджету, а також забезпечення подальшого розвитку вітчизняної економіки.

Бюджетна система – це сукупність бюджету держави, а також місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць. Бюджетна система спрямована на концентрацію фінансових коштів держави, а також їх розподіл між державним та місцевими бюджетами. Державний бюджет України щорічно розглядається Верховною Радою України і затверджується як закон [1]. Протягом останніх 3-х років склалася така ситуація: доходи бюджету зростають разом із дефіцитом бюджету, який зростає швидше, ніж доходи. Кредити міжнародних організацій лише збільшують дефіцит за рахунок нарощування зовнішнього державного боргу, що не є позитивною тенденцією дохідної частини бюджету. Скоротився обсяг прямих іноземних інвестицій, необхідних економіці України: приріст прямих іноземних інвестицій у першому кварталі 2010 року, який становив 11,9 %, скоротився до 1,7 % в аналогічному періоді 2012 року [2]. Структура дохідної частини бюджету України, яка характеризується великою частиною податкових надходжень, у 2011 році остаточно зробила податкові надходження домінуючою статтею доходів Держбюджету. Можна констатувати, що основну частину державного бюджету останніх років складають виключно податкові надходження. Протягом попередніх років податкові надходження формували до 70 % Державного бюджету України, але в 2012 році ця частка практично досягла 90 % [3]. Структура дохідної частини бюджету України за 2010 – 2012 роки наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Структура дохідної частини бюджету України [3]

Назва	Рік	2010	2011	2012
Податкові надходження		74,47 %	84,18 %	86,24 %
Неподаткові надходження		21,92 %	15,20 %	13,21 %
Дохід від участі в капіталі		0,31 %	0,22 %	0,25 %
Офіційні трансферти		3,09 %	0,35 %	0,25 %
Спеціальні фонди		0,21 %	0,05 %	0,05 %



Обсяг податкових надходжень досяг свого максимуму в бюджеті 2012 року, та склав 286 млрд грн [3]. Прийняття нового Податкового кодексу України призвело до зміни структури дохідної частини бюджету, яка ще більше стала формуватися завдяки податковим надходженням. Доходи від них у 2011 році зросли на 21,04 % порівняно з доходами 2010 року. За даними Світового банку Україна посідає перше місце за кількістю податків серед країн світу – 135 різних податків виплачують українські підприємці [2]. Податкова реформа 2011 року тільки зміцнила цю тенденцію, яка негативно впливає на малий і середній бізнес в Україні. Наприклад, додаткові збори в якості надбавки за використання електричної, теплової енергії та природного газу, незалежно від форми власності, впливає на всіх без винятку фізичних та юридичних осіб. Реформа також призвела до збільшення кількості інших зборів, наприклад, з'явився сумнівний за своїм змістом збір на використання радіочастотних ресурсів. Що стосується неподаткових зборів, то вони традиційно займають друге місце за розміром своєї частки у Державному бюджеті України. Обсяг неподаткових надходжень у 2012 році збільшився на 1,99 % порівняно з попереднім роком, а саме склав 43,8 млрд грн [3]. У 2012 році з'явилися такі статті неподаткових надходжень, як "Збір на видачу спеціальних дозволів на використання надр та кошти від продажу таких дозволів" або "Збір на підготовку до державної реєстрації авторського права" [3]. Такі статті неподаткових надходжень характерні своєю нераціональністю, а також особливим негативним ефектом, тому що такі збори призводять до переходу у тінь тих сфер економіки, на які спрямовані ці збори. Незважаючи на скорочення неподаткових надходжень у структурі держбюджету, обсяги надходжень продовжують зростати, хоч і незначно, а саме в загальному обсязі бюджету – на 1,42 % в 2012 році [3]. Дохід від участі в капіталі має бути саме тією статтею доходів бюджету, яка становить основний обсяг бюджетних коштів. Однак в Україні ця стаття доходів становить менше 1 %. Динаміка ВВП України протягом останніх 3 років характеризувалася своєю хвилеподібністю (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка ВВП України [2]

Рік \ Квартал	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
2010	4,5 %	5,4 %	3,3 %	3,7 %
2011	5,4 %	3,9 %	6,5 %	4,7 %
2012	2 %	3 %	-1,3 %	Немає даних

Вже у 3 кварталі 2012 року ВВП прийняв негативне значення. У ході аналізу динаміки промислового виробництва за останні два роки можна побачити послідовний спад промислового виробництва (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка промислового виробництва в Україні [2]

Галузь \ Рік	2011	2012
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,8 %	4,0 %
Машинобудування	20,7 %	-5,3 %
Металургійне виробництво	11,4 %	-5,0 %
Виробництво неметалевої мінеральної продукції	13,5 %	-5,6 %
Хімічна та нафтохімічна промисловість	16,9 %	9,3 %
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	-9,1 %	-25,2 %
Целюлозно-паперове виробництво	-0,3 %	-1,5 %
Деревообробна промисловість	11,6 %	-3,5 %
Легка промисловість	10,7 %	-7,2 %
Харчова промисловість	-1,0 %	0,7 %
Переробна промисловість	9,9 %	-3,6 %
Добувна промисловість	7,0 %	2,6 %
Промисловість	8,8 %	-1,4 %

2012 рік характеризується спадом у промисловому виробництві, що впливає на дохідну частину бюджету. Основним джерелом доходу даної статті залишається продаж державних запасів товарів, а також нематеріальних активів. До спеціальних фондів віднесений лише тільки Фонд соціального захисту інвалідів [3].

Перерахування до державного бюджету з місцевих бюджетів скорочуються на фоні щорічних перерахувань від міжнародних валютно-фінансових організацій. У результаті централізації бюджетної системи визначились основні регіони-донори і регіони-реципієнти. Серед дотаційних регіонів виділяють Одесу, Херсон, Чернігів, Миколаїв, Луцьк та ін. Серед регіонів-донорів виділяють Донецьк, Львів, Запоріжжя, Бориспіль, Іллічівськ та ін. [2]. Таким чином, на фоні того, що обсяги внутрішніх трансфертів до Держбюджету скорочуються, можна зробити висновок, що регіональні бюджети є дефіцитними. Таким чином, дотації в регіони стають важливою статтею витрат Держбюджету України. Крім того, посилюється централізація, оскільки регіональні бюджети стають залежними від бюджету країни [4].

Сальдо платіжного балансу у 2013 році досягло від'ємного показника в 4 млрд доларів США [2].

На фоні наростаючого дефіциту прийнятий Верховною Радою України бюджет на 2013 рік в обсязі 372,3 млрд грн планується використовувати, наприклад, у таких напрямках (табл. 4).

Таблиця 4

Деякі статті видатків Державного бюджету України на 2013 рік [5]

Витрати Держбюджету України в 2013 році	Сума, грн
Секретаріат КМУ	274 520 000
Апарат Верховної Ради України	875 971 000
Суди	4 912 569 000
Прокуратура	3 201 659 000
Міністерство оборони	15 779 920 000
Обласні адміністрації президента	2 893 095 000
Дотації місцевим бюджетам	107 453 664 000
Витрати на культуру	2 520 141 000
Охорона здоров'я	9 803 595 000
Обслуговування державного боргу	34 966 548 000

Для стабілізації бюджету НБУ займається реалізацією золотовалютних резервів країни, що призвело до їх скорочення у період з 2012 – 2013 років на 7,25 млрд дол. США [2].

Отже, методи, які необхідно вжити для погашення дефіциту бюджету і забезпечення подальшого зростання економіки України, наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Інструментарій для економічного зростання

Проблемна сфера	Методи вирішення проблеми	Позитивні наслідки
1	2	3
Велика кількість податків [6]. Податки та збори формують більш ніж 90 % бюджету України, що призводить до подальшої "тінізації" економіки	Поступове скорочення кількості податків і зборів завдяки скороченню частки податків та зборів у Держбюджеті та збільшенню частки доходів від участі в капіталі	Виведення з тіні величезного сегменту економіки. Поступовий розвиток малого та середнього вітчизняного бізнесу
Низький рівень промислового виробництва, скорочення ВВП України. Це призводить до незначних відрахувань (0,25 %, що становлять 0,84 млрд грн) та скорочення частки від участі в капіталі у Держбюджеті	Вихід великих українських підприємств на первинний ринок цінних паперів із збереженням контрольного пакета акції за державою чи зі збереженням за державою значного обсягу акцій. Це має привести до зростання промислового виробництва, а як наслідок – зростання ВВП. Так може бути збільшена частка та обсяги надходжень доходів від участі в капіталі до Держбюджету	Зростання промислового виробництва. Зростає об'єм надходжень з ВВП до Держбюджету України
Залежність регіональних бюджетів від дотацій із Держбюджету, що призводить до великих витрат бюджету України та зниження самостійності регіональних бюджетів	Реформування податкової системи та податкового законодавства, яке базується на принципі вертикальної справедливості. Поступове скорочення місцевих податків та використання дотацій для розвитку промислового виробництва	Зростання ролі місцевих бюджетів приведе того, що вони зможуть концентрувати величезні фінансові ресурси, частина яких буде перерахована до Держбюджету на основі принципу вертикальної справедливості, а залишок буде використовуватися для розвитку регіону

1	2	3
Величезні витрати Держбюджету України направлені на фінансування бюрократичного апарату, а також на дотації місцевим бюджетам	Скоротити витрати на бюрократичний апарат та збільшити витрати в соціальній сфері	Поступове скорочення розмірів бюрократичного апарату. Зростання рівня життя, що приведе до розвитку в усіх сферах вітчизняної економіки

Важливою реформою має стати створення Державного стабілізаційного фонду України – спеціального фінансового фонду для усунення дефіциту бюджету. Прикладами подібного фонду можуть бути стабілізаційні фонди Кувейту, Оману, ОАЕ, Норвегії та Венесуели. Але в цих країнах стабілізаційні фонди залежать від доходів від видобутку та реалізації нафти. Для створення та наповнення Державного стабілізаційного фонду України можна застосувати такий механізм: необхідне введення додаткового збору, він може бути включений в якості невеликої надбавки до найбільш доходних статей податкових і неподаткових надходжень, що дозволить зробити наповнюваність фонду ефективною. Або збір можна офіційно включити в перелік відрахувань до цільових фондів, що може бути менш ефективно в сучасній економічній ситуації. Слід звернути увагу на Європейський фонд фінансової стабільності, де кожна країна-учасниця має свою обов'язкову частку. Подібний механізм може бути застосований щодо регіонів України для наповнення Державного стабілізаційного фонду. Однак створення Фонду буде більш ефективним у разі проведення усіх запропонованих заходів. У наслідку Державний стабілізаційний фонд повинен взяти на себе функції НБУ щодо усунення дефіциту бюджету України.

Усі ці заходи дозволять змінити структуру, обсяги і напрями доходної та видаткової частин бюджету України, скоротити дефіцит Держбюджету, а також дозволять забезпечити подальший розвиток вітчизняної економіки.

Наук. керівн. Возненко Н. І.

Література: 1. Фещенко Л. В. Финансы : учебн. пособ. для самост. изучения дисц. / [Л. В. Фещенко, П. В. Проноза, Л. А. Меренкова]. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 232 с. 2. Сайт "Z-Україна". – Режим доступу : <http://zet.in.ua>. 3. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Іванов Ю. Б. Податкова система : підручник / [Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк]. – К. : Атіка, 2006. – 920 с. 5. Сайт "Хвиля". – Режим доступу : <http://hvylya.org>. 6. Система оподаткування в схемах і таблицях. Ч. 1 : Загальнодержавні та місцеві податки і збори в Україні : навч. посібн. / Ю. Б. Іванов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 416 с.

Зерниченко К. Д.

УДК 658.8:339.564

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено сучасний процес та розроблено основні етапи формування й розвитку організаційних структур управління експортною діяльністю підприємства. Виокремлено фактори, які впливають на вибір типу організаційної структури управління експортною діяльністю підприємства.

Аннотация. Исследован современный процесс и разработаны основные этапы формирования и развития организационных структур управления экспортной деятельностью предприятия. Выделены факторы, которые влияют на выбор организационной структуры управления экспортной деятельностью предприятия.

Annotation. Modern process and the basic stages of the formation and development of organizational structures of managing export activity of a company are studied and developed. The factors, which influence the choice of organizational structure of managing export activity of a company are revealed.

Ключові слова: управління, експортна діяльність підприємства, організаційна структура управління, етапи, формування, фактори впливу.



Організація та функціонування злагодженої організаційної структури управління (ОСУ) експортною діяльністю підприємства є необхідною передумовою не лише для реалізації його конкурентних переваг на зовнішньому ринку, а й для зміцнення власних позицій на внутрішньому ринку.

Проблеми розвитку та формування ОСУ стоять в центрі дослідницьких інтересів таких відомих вчених, як: Х. Віссема, Воронкова О. Н., Кириченко О. А., Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Мескон М. Х., Пузакова Е. П., Рубинська Є. Т. та ін. Проте до цього часу деякі важливі аспекти формування організаційної структури управління не мають належного наукового обґрунтування та методичного забезпечення, а інші потребують актуалізації та адаптації до динамічних умов господарювання.

Метою даного дослідження є процес формування та розвитку ОСУ експортною діяльністю підприємства, а також аналіз впливу факторів на ОСУ експортною діяльністю підприємства.

Об'єктом дослідження є ОСУ експортною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є підвищення ефективності процесу формування ОСУ експортною діяльністю підприємства.

Управління експортною діяльністю підприємства є системою дій, методів та рішень, пов'язаних із формуванням, розвитком та реалізацією експортного потенціалу підприємства на закордонних ринках, а також забезпеченням його безперервного та ефективного функціонування як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності за рахунок отримання прибутку від такого роду діяльності [1].

Ефективність експортної діяльності підприємства залежить від низки факторів, чільне місце серед яких займає відповідність ОСУ експортною діяльністю підприємства вимогам бізнесу та ринку і ступінь її адаптивності до змін зовнішнього середовища.

Організаційна структура управління (ОСУ) – це упорядкована взаємозалежність ланок, що забезпечують діяльність підприємства як єдиного цілого. При цьому відбувається розподіл функціональних обов'язків, прав і відповідальності персоналу, а також форм взаємодії між ланками [2].

Формування та розвиток ОСУ експортною діяльністю підприємства можна функціонально розділити на кілька основних етапів:

1. Аналіз внутрішнього середовища підприємства:
 - а) аналіз діючої ОСУ на предмет придатності до розвитку експортної діяльності;
 - б) дослідження структури персоналу та потенціалу його роботи на зовнішніх ринках;
 - в) виділення цілей за експортною діяльністю щодо обсягів та структури продажів, географії ринків та пріоритетів розвитку;
 - г) аналіз обсягу та структури матеріальних та фінансових ресурсів, прогнозування їх надходження та джерел залучення;
 - д) дослідження системи управління підприємством та моделей поведінки керівництва;
 - е) аналіз технології виробництва та продажу продукції.
2. Аналіз зовнішнього середовища підприємства:
 - а) дослідження кон'юнктури ринку, прогнозування її зміни у середньостроковому періоді;
 - б) аналіз інфраструктури обраних ринків та макросередовища;
 - в) аналіз конкурентного середовища;
 - г) аналіз технологічних факторів;
 - д) аналіз міжнародних факторів та торгових умов.
3. Вибір факторів, що впливають на вид ОСУ експортною діяльністю підприємства:
 - а) виокремлення ключових внутрішніх та зовнішніх факторів, аналіз інтегральних факторів впливу (інфраструктурних та макроекономічних);
 - б) визначення сили та напряму впливу виділених факторів на управління експортною діяльністю.
4. Вибір альтернативних варіантів формування ОСУ експортною діяльністю підприємства:
 - а) вибір кількох варіантів ОСУ експортною діяльністю підприємства на підставі аналізу ключових чинників впливу;
 - б) розроблення проектів ОСУ експортною діяльністю підприємства за кожним з обраних варіантів;
 - в) формування системи критеріїв та показників оцінювання ефективності ОСУ експортною діяльністю підприємства.
5. Вибір оптимального варіанта формування ОСУ експортною діяльністю підприємства:
 - а) розрахунок показників економічної ефективності ОСУ експортною діяльністю підприємства;
 - б) оцінювання впливу ОСУ експортною діяльністю підприємства на стратегію розвитку підприємства;
 - в) прийняття та оформлення рішення про формування (реорганізацію) ОСУ експортною діяльністю підприємства.
6. Упровадження вибраної ОСУ експортною діяльністю підприємства у дію:
 - а) побудова та затвердження органіграми;
 - б) формування і затвердження посадових інструкцій для працівників зовнішньоекономічних підрозділів;
 - в) упровадження процедур контролю за роботою зовнішньоекономічних служб.



7. Діагностика функціонування ОСУ експортною діяльністю підприємства:

а) формування системи моніторингу параметрів функціонування ОСУ експортною діяльністю підприємства;

б) формування критеріїв доцільності розвитку (реформування) ОСУ експортною діяльністю підприємства;

в) визначення порядку (послідовності) удосконалення окремих елементів ОСУ експортною діяльністю підприємства [3].

Вибір типу ОСУ експортною діяльністю підприємства не є однозначним, оскільки вплив факторів, що визначають середовище міжнародного бізнесу компанії, є переважно різнобічним та визначається ситуаційно. До того ж у різні моменти часу сила впливу того чи іншого фактора може змінюватися у широкому діапазоні для конкретного підприємства, не говорячи вже про галузеву варіацію.

На рисунку подані основні фактори, що впливають на вибір типу ОСУ експортною діяльністю підприємства. Для вибору найбільш ефективного типу ОСУ їх доцільно розділити на зовнішні та внутрішні залежно від джерела впливу фактора. При цьому кожна група поділяється на низку підгруп, які дозволяють охарактеризувати необхідну ОСУ експортною діяльністю залежно від особливостей підприємства.

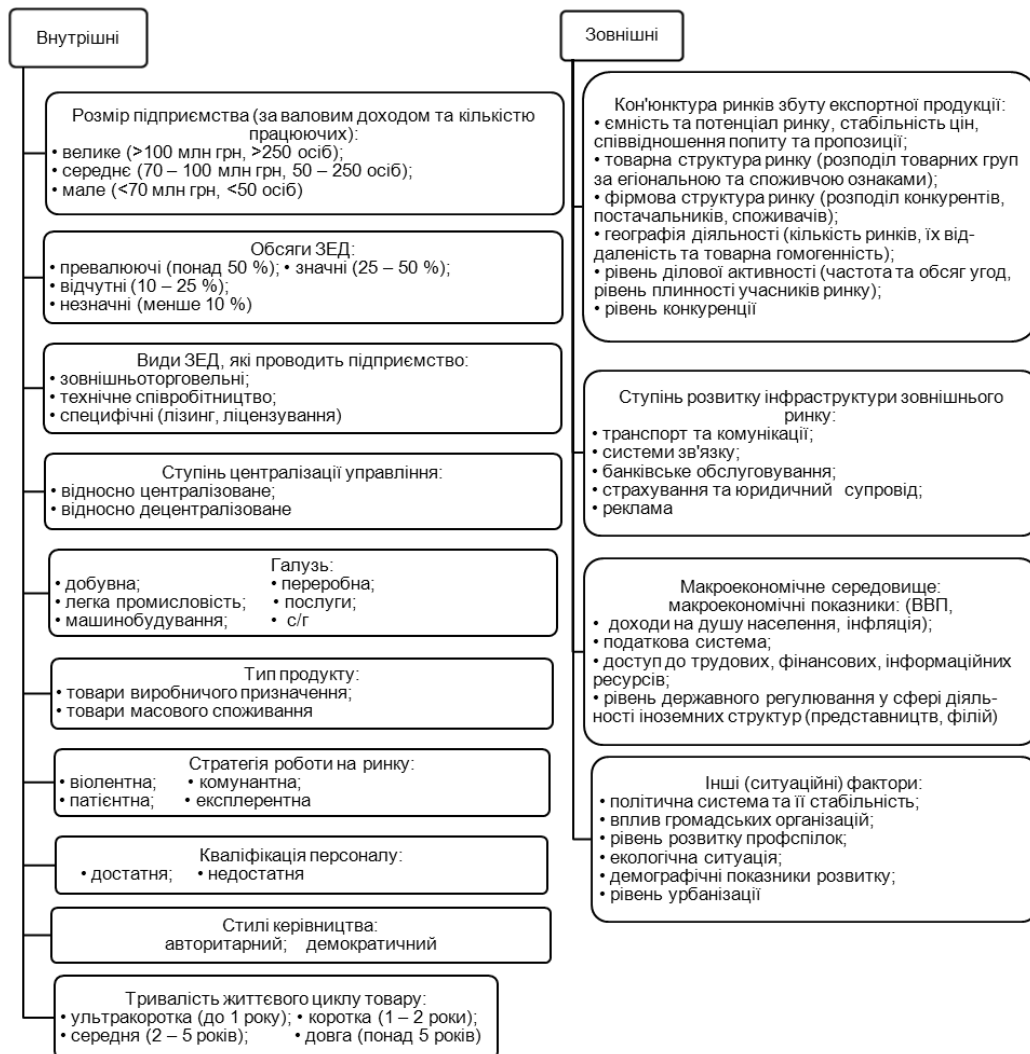


Рис. Фактори впливу на вибір типу ОСУ експортною діяльністю підприємства

Вплив деяких факторів на формування ОСУ експортною діяльністю підприємства є очевидним, він проявляється безпосередньо ще на початку первинного проектування. Це стосується таких факторів, як розмір підприємства, обсяги експортної діяльності, актуальні та потенційні види зовнішньоекономічної діяльності, ступінь централізації управління, галузь діяльності, а також ступінь розвитку інфраструктури закордонних ринків. Решта факторів мають опосередкований вплив.

Отже, процес формування ОСУ експортною діяльністю підприємства відбувається через поетапне його впровадження, яке передбачає раціональний вибір ОСУ з урахуванням різних факторів впливу. Тільки правильно обрана організаційна структура управління забезпечить ефективну, стабільну, узгоджену діяльність підприємства, процвітання та виживання його на ринку. Одне з головних завдань для керівництва підприємства є перехід на нові принципи господарювання, зміна пріоритетів діяльності, оцінювати перспективи розвитку з точки зору потенційних можливостей підприємства у процесі вибору оптимальної організаційної структури управління.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с. 2. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием : учебн. пособ. / Н. Н. Федорова. – М. : ТК "Велби", 2003. – 256 с. 3. Губіна М. І. Організація експортно-імпорتنних операцій на підприємстві та шляхи її удосконалення / М. І. Губіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 202–204. 4. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібн. / за заг. ред. А. І. Кредісова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с. 5. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : [учебник] / Е. Ф. Прокушев. – [2-е изд.]. – М. : Дашков и К°, 2006. – 488 с.

УДК 658.81:339.13

Кирноз Е. О.

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ НА ОСНОВЕ ИНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация. Рассмотрена сущность интерактивного маркетинга. Выявлена необходимость управления предприятием на основе интерактивного маркетинга, а также рассмотрения бизнеса как деятельности на рынках факторов производства, внутри предприятия и на рынках готовой продукции.

Анотация. Розглянуто сутність інтерактивного маркетингу. Виявлено необхідність управління підприємством на основі інтерактивного маркетингу, а також розгляду бізнесу як діяльності на ринках факторів виробництва, всередині підприємства і на ринках готової продукції.

Annotation. The article deals with the essence of interactive marketing. The need for management of an enterprise which is based on interactive marketing as well as consideration of business as an activity in production factors markets, within the enterprise and in markets of the finished product is revealed.

Ключевые слова: интерактивный маркетинг, система разделения труда, трансфер, аутсорсинг, мониторинг, контроллинг, мерчандайзинг.

В условиях глобализации с ужесточением конкуренции, развитием информационных технологий и быстро изменяющейся внешней средой управление бизнесом постоянно усложняется. Для успешной деятельности хозяйственной организации необходимо реализовать, актуальные на сегодняшний день изменения, преобразования в методах и приемах управления.

На данном этапе развития процесс глобализации проникает практически во все сферы жизни, происходит превращение внутренних рынков в глобальные, что вызывает необходимость перехода от традиционных подходов управления к концепции интерактивного управления.

Проблема заключается в том, что на сегодняшнем этапе украинские субъекты хозяйствования уступают иностранным конкурентам по ряду причин. Одной из них является фокусирование деятельности отечественных предприятий в основном на рынках готовой продукции. Однако для эффективной деятельности хозяйственной организации необходимым условием является гармонизация взаимодействия рынков факторов производства и рынков готовой продукции, их связи с внутрихозяйственными процессами. В связи с этим появилась необходимость в решении вопросов развития теории и практики интерактивного маркетинга, составляющими которого являются внутрифирменный, внутрисубъектный, международный, глобальный маркетинг.

Международный бизнес основывается на возможности получения преимуществ из международных деловых сделок и впоследствии получения более высоких результатов, по сравнению с национальным бизнесом [1, с. 3].



В настоящее время происходит постепенное превращение внутренних рынков в международные, а в последствии в глобальные. В новых условиях ведения хозяйства для повышения результативности организации появляется необходимость управлять бизнесом на основе концепции интерактивного маркетинга.

Импульсом инновационного развития национальной экономики, и в том числе хозяйственной организации (предприятия), является интеграция их в системы международного разделения труда. Углубление специализации является важным фактором улучшения качества продукции и повышения производительности труда. Увеличивается роль отечественных предприятий в цепи нарастания стоимости.

Решению проблем, которые рассматриваются в данной статье, способствует рациональное использование аутсорсинга, мониторинга, контроллинга.

Аутсорсинг – передача определенных видов деятельности своего предприятия на организацию-поставщика услуг, которая предлагает выполнение частичных производственных и коммерческих процессов, а также некоторых функций управления в течение определенного времени на основе контракта. Организация, которая предоставляет услуги, специализируется в определенной сфере деятельности, и поэтому способна более качественно и с меньшими затратами, по сравнению с организацией-заказчиком, выполнить работу, которую взяла на себя.

Мониторинг – это процесс непрерывного контроля с применением современных информационных технологий, который позволяет хозяйственной организации эффективно функционировать и развиваться. Мониторинг базируется на научной методологии достижений эффективности в рамках экономического контроля, комплексно-системном анализе, планировании и прогнозировании, менеджменте, маркетинге, управлении рисками [2].

Контроллинг – подсистема системы управления, которая призвана обеспечить эффективность принимаемых управленческих решений, в процессе контроля. Контроллинг как инструмент – информационно-аналитическая поддержка менеджеров в процессе анализа, планирования, принятия управленческих решений и контроля по всем функциональным сферам деятельности предприятия [3]. Основные функции контроллинга: анализ, планирование, организация, мотивация, процесс контроля.

В условиях глобализации целесообразно рассматривать бизнес как деятельность на рынках факторов производства, внутри предприятия и на рынках готовой продукции, поскольку повышение эффективности предприятия достигается посредством оптимизации процессов деятельности предприятия на международных рынках факторов производства, рынках готовой продукции.

Для достижения конкурентных преимуществ предприятия его менеджерам целесообразно осуществить реорганизацию производства, что можно достичь посредством осуществления трансфера на рынках факторов производства.

Процесс реализации научно-технической продукции в научной литературе определяется термином "трансфер технологии", который осуществляется в различных формах, по разным направлениям.

Трансфер как экономическая категория – это процесс передачи (продажи, обмена) структурированных фундаментальных знаний с целью организации производства и выпуска конкурентоспособной продукции, соответствующей рыночным требованиям. Трансфер в широком смысле рассматривается как способ повышения потенциала украинских предприятий посредством использования объектов трансфера.

Субъекты взаимодействуют путем обмена информацией и опыта касательно научно-технологических достижений, а также проведением консультаций по вопросам научно-технической и технологической политики [4, с. 91].

Необходимым условием для обеспечения конкурентных преимуществ на рынках готовой продукции является использование мерчандайзинга. Мерчандайзинг – продвижение товаров и услуг для продажи потребителям, посредством рекламы, упаковки, бесплатных образцов и временных ценовых скидок. Эффективность мерчандайзинга зависит от индивидуальных свойств товара. С целью продвижения товаров предприятию целесообразно создать собственную организационную структуру мерчандайзинга [5, с. 391].

В результате данного исследования доказано, что в условиях глобализации экономики для достижения конкурентных преимуществ предприятия его менеджеры должны ориентироваться на концепцию интерактивного маркетинга, которая имеет четыре составляющих: внутренний, внутригосударственный, международный и глобальный маркетинг. Импульсом инновационного развития является интеграция его в системы международного разделения труда. Современными средствами успешного решения проблемы интерактивного управления является применения аутсорсинга, мониторинга, контроллинга. Научная значимость данной работы состоит в гармонизации взаимодействия рынков готовой продукции и рынков факторов их производства, их связи с внутривозвратными процессами при использовании предложенных методов управления. Эффективность работы на этих рынках существенно повышается при использовании методов интерактивного маркетинга.

Научн. рук. Черкасов В. И.

Литература: 1. Черкасов В. И. Міжнародний менеджмент / В. И. Черкасов. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 167 с.
2. Хомяченкова Н. А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика [Электронный ресурс] / Н. А. Хомяченкова. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>.
3. Бородушко И. В. Планирование и контроллинг [Электронный ресурс] / И. В. Бородушко, Э. К. Васильева. –

Режим доступа : <http://kazez.net>. 4. Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами : материалы Первой международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (17–19 апреля 2012 г.) / отв. ред. Я. В. Ганич. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2012. – 252 с. 5. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібн. / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.

УДК [658.8:339.54]:004.78

Емельянова Н. А.

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анотація. Определена сущность процессов взаимодействия движущих сил инновационного развития операционных систем, отечественных предприятий и национальной экономики, а также обоснована целесообразность использования методов интерактивного маркетинга для повышения конкурентоспособности субъектов хозяйственной деятельности Украины.

Анотація. Визначено сутність процесів взаємодії рушійних сил інноваційного розвитку операційних систем, вітчизняних підприємств і національної економіки, а також обґрунтовано доцільність використання методів інтерактивного маркетингу для підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності України.

Annotation. The article deals with defining the essence of the processes of interaction of the motive forces of innovative development of operating systems, domestic enterprises and the national economy, as well as substantiating the appropriateness of application of interactive marketing to enhance the competitiveness of business entities in Ukraine.

Ключевые слова: интерактивный маркетинг, технологический уклад, мотивация, инновационное развитие.

На современном этапе предприятию необходимо грамотно выбирать стратегии для обеспечения эффективности движения и реализации товара на рынке в условиях глобализации экономики при использовании методов интерактивного маркетинга.

Проблема состоит в необходимости интенсификации процесса создания теоретико-методологической основы для успешного проведения на каждом отечественном предприятии организационно-технологической и социально-психологической реструктуризации операционной системы в соответствии с концепцией интерактивного маркетинга с целью инновационного развития национальной экономики.

Цель данной студенческой научно-исследовательской работы состоит в определении содержания и сущности процессов взаимодействия движущих сил инновационного развития операционных систем отечественных предприятий и, как следствие, национальной экономики. При этом важно учитывать целесообразность использования методов интерактивного маркетинга в процессе управления предприятием для успешного поиска и использования резервов повышения эффективности их деятельности.

В процессе данного исследования выявлены существенные причины экономического отставания Украины от ведущих стран мира, а также предложены методы интерактивного маркетинга в процессе управления предприятиями для успешного поиска и использования резервов повышения эффективности их деятельности.

Для достижения конкурентных преимуществ предприятий в сфере международного бизнеса в условиях глобализации всех сфер человеческой деятельности все чаще используют интерактивный маркетинг. Интерактивный маркетинг состоит из четырех составляющих: 1) внутрифирменный маркетинг; 2) маркетинг внутри страны; 3) международный маркетинг; 4) глобальный маркетинг. Он способен системно распространять свое влияние на процессы международной торговли, перемещение капитала, технологий, рабочей силы.

Проблема необходимости повышения качества маркетинговой деятельности отечественных предприятий обостряется в связи с тем, что иностранные фирмы со своими товарами и услугами все более активно продвигаются на территорию Украины, ускоряется процесс превращения



ее внутренних рынков на рынки товаров иностранных фирм, то есть во внутренние международные рынки Украины, которые являются составляющими мирового рынка. Поэтому основной задачей управления инновационным развитием отечественных предприятий является достижение фирмами конкурентных преимуществ не только на внешних, но и на внутренних рынках.

Для выяснения основных причин отставания экономики Украины от передовых стран мира необходимо обратить внимание на циклический характер развития экономики по причине смены технологических укладов, которые глубоко исследовал Глазьев С. Ю. в своих научных трудах [1].

Периодизация технологических укладов представлена в таблице.

Таблица

Периодизация технологических укладов

Технологический уклад и его период	Ядро технологического уклада	Ключевой фактор
Первый (1770 – 1830 гг.)	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Текстильные машины
Второй (1830 – 1880 гг.)	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, пароплавание, угольная, черная металлургия	Паровой двигатель, станки
Третий (1880 – 1930 гг.)	Электротехника, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Электродвигатель, сталь
Четвертый (1930 – 1970 гг.)	Автомобиле- тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия
Пятый (1970 – 2010 гг.)	Электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги	Микроэлектронные компоненты
Шестой (2010 – 2050 гг.)	Нанoeлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы в том числе оптические, нанотехнологии, технологии виртуальной реальности, робототехника, новая медицина, новое природопользование	Нано-, био- и инфотехнологии

Для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях глобализации экономики именно концепция интерактивного маркетинга ориентирует на необходимость их перехода от традиционных третьего и четвертого укладов на пятый и шестой технологические уклады.

Существенным фактором инновационного развития национальной экономики является также усиление мотивации труда всех сотрудников каждого предприятия к улучшению качества удовлетворения потребностей в нашей стране и за рубежом. Поэтому перспективным направлением поиска и использования резервов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования является внедрение в практику мотивационных механизмов, которые строятся и функционируют в соответствии с концепцией интерактивного маркетинга.

Анализ процесса реформирования экономики Украины показывает, что для ее активного инновационного развития недостаточно рыночных преобразований только на макроэкономическом уровне. Опыт эффективных фирм показывает, что их успех в значительной мере базируется на грамотном подходе к вопросам постоянного совершенствования операционного менеджмента. Научное исследование, результаты которого приведены в данной статье, дало возможность обосновать целесообразность использования принципов и методов интерактивного маркетинга для повышения эффективности управления трудовыми и технологическими процессами внутри предприятия, а также на рынках факторов производства и товаров в условиях глобализации экономики.

Научн. рук. Черкасов В. И.

Литература: 1. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : ВладДар, 1993. 2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. – К. : Основа, 2000. – 198 с. 3. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Ж. Унтер ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 535 с. 4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 308 с. 5. Функціонування та регулювання ринку праці у сфері торгівлі : монографія / В. В. Апопій, О. І. Ляш, Н. Г. Міщенко та ін. – Львів : Вид. ЛКА, 2009. – 224 с.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто трактування поняття "управління експортним потенціалом підприємства" та виділено управлінський підхід у запропонованих науковцями визначеннях. Здійснено аналіз та дослідження існуючих методичних підходів до процесу управління експортним потенціалом підприємства.

Аннотация. Рассмотрены интерпретации понятия "управление экспортным потенциалом предприятия" и выделены управленческие подходы в предложенных учеными определениях. Осуществлены анализ и исследование существующих методических подходов к процессу управления экспортным потенциалом предприятия.

Annotation. Different treatments of the term of "management of export potential of an enterprise" have been discussed and management approaches in the proposed definitions of scientists have been highlighted. The analysis and research of the existing methodological approaches to control of the export potential of an enterprise have been held.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, управління потенціалом, функції управління.

Проблема підвищення конкурентоспроможності завжди знаходиться у центрі уваги багатьох економічних систем. Підвищення конкурентоспроможності можливо досягти за допомогою формування та ефективної реалізації експортного потенціалу. Ефективність експортної діяльності будь-якого підприємства безпосередньо залежить від управління процесом формування та реалізації його експортного потенціалу.

Істотний внесок у розробку даного питання здійснили такі вчені: Пепа Т. В., Крушніцька Г. Б., Стицішин П. П. Сучасні погляди на зазначені проблеми та рекомендації щодо їх розв'язання викладені у працях Пирець Н. М., Маніна П. В., Дружкіної М. А., Волкодавовой О. В. Серед зарубіжних вчених даному питанню приділяли увагу П. Ліндерт, М. Портер, Р. Харрод, Е. Грайпл, К. Ріттенбург, Д. Енгельхарт та ін.

Незважаючи на постійну увагу з боку науковців на питання, пов'язані з експортним потенціалом, відсутній універсальний і дієвий механізм управління та ефективного використання експортного потенціалу підприємствами галузей народного господарства та економіки України. Все це свідчить про потребу в подальшому дослідженні наведеного питання.

Метою дослідження є аналіз існуючих методичних підходів і вибір найбільш оптимального з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки та економіки України.

Управління різними за своєю природою системами базується на загальних принципах, які передбачають наявність інформації та кінцевої мети управління. Управляти потенціалом підприємства – це означає створювати і формувати передумови, використовувати наявні умови для розвитку підприємства [1, с. 27]. У таблиці наведено визначення поняття "управління експортним потенціалом підприємства".

Таблиця

**Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття
"управління експортним потенціалом підприємства"**

п/п	Автор	Коротка характеристика	Управлінський підхід
1	2	3	4
1	Дружкіна М. А. [2, с.10]	Процес управління експортним потенціалом підприємства становить систему, на вході якої знаходиться весь масив доступної інформації про стан, тенденції та перспективи зовнішньоекономічних зв'язків підприємства, який піддається багатоступінній обробці з метою отримання на виході управлінського рішення, у формалізованому вигляді становить програму заходів щодо оптимізації того чи іншого аспекту розвитку експортного потенціалу	Системний

1	2	3	4
2	Волкоддавова О. В. [3, с. 118]	Управління експортним потенціалом є цілеспрямованим впливом на виробничий колектив і окремих працівників з метою планування, організації і координації їх дій для досягнення оптимальних результатів при здійсненні експортної діяльності підприємства при оптимальному використанні наявних ресурсів. Автор виділяє декілька зовнішніх і внутрішніх, взаємопов'язаних рівнів управління експортного потенціалу промислового підприємства. Кожен рівень управління експортом підприємства має свою функцію	Функціональний
3	Манін П. В. [4, с. 42]	Управління експортним потенціалом зводиться до впливу на внутрішні елементи і варіювання ними з метою підвищення конкурентоспроможності на окремо взятому ринку. Процес управління експортним потенціалом промислового підприємства є особливим видом професійної діяльності, спрямованої на досягнення організації оптимальних результатів від експортно-маркетингової діяльності на основі розумного використання матеріальних трудових, фінансових, інформаційних та організаційних ресурсів, застосування різноманітних принципів, функцій і методів економічного стимулювання	Ресурсний

Процес управління експортним потенціалом складається з декількох етапів. З урахуванням необхідності прискорення процесів обробки та прийняття рішень обумовлюється і зростання ролі оцінки та аналізу.

При формуванні системи управління потенціалом підприємства доцільно використовувати функціональний підхід. Координація в процесах управління потенціалом реалізується в циклі функцій управління підприємством на основі оцінки й аналізу потенціалу підприємства. Принципи і функції управління підприємством будуть застосовуватись також і до кожного елемента в системі формування і реалізації експортного потенціалу.

Слід розглянути механізм управління експортним потенціалом підприємства в системі таких функцій: планування, організація, мотивація, контроль [3, с. 100].

Планування включає обґрунтування вибору і оцінку альтернативних варіантів розвитку. У кожному разі від об'єктивної оцінки параметрів експортного потенціалу, його обсягу та динаміки залежать: напрями, види та рівні системи стратегічного планування. Таким чином, формування системи стратегічного довго- і середньострокового та поточного планування повністю залежить від оцінки експортного потенціалу і визначає як ефективність реалізації експортного потенціалу, так і успіх діяльності підприємства на конкретному сегменті зарубіжного ринку.

Зміст організації як функції полягає у встановленні постійних і тимчасових взаємин між усіма підрозділами підприємства, визначенні порядку й умов функціонування підприємства. Враховуючи специфіку зовнішньоекономічної діяльності підприємства при формуванні та реалізації експортного потенціалу пропонується розглянути, крім обов'язкової організації виробництва, такі специфічні моменти, як організацію проведення зовнішньоторговельних операцій і організацію відділу ЗЕД на підприємстві.

Мотивація включає оцінку потенціалу персоналу та працівників підприємства. В організації експортної діяльності мотивація виробничого персоналу сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару за рахунок поліпшення трудової дисципліни, підтримання належного рівня виробничого процесу.

Контроль є заключним етапом в управлінському циклі, допомагає виділити небажані відхилення від намічених значень і включає коригування раніше прийнятих рішень, показників і умов їх виконання, виконується адаптація до нових умов на закордонних ринках. На даному етапі доцільно визначити індикатори ефективності використання та розвитку потенціалу підприємства.

Механізм управління експортним потенціалом підприємства, запропонований Маніним П. В. [4, с. 22], включає шість етапів. На першому етапі формується система показників, критеріїв, індикаторів і параметрів розвитку всіх складових експортного потенціалу підприємства. Вивчення зовнішнього ринку спрямоване на виявлення та вивчення ринкового попиту, конкурентних переваг товару і облік вимог до експортованих продуктів для більш обґрунтованої орієнтації науково-технічної і виробничо-збутової діяльності фірми, на випуск конкурентоспроможних видів продукції з тим, щоб забезпечити досягнення мети експорту підприємства. Формування місії є важливим елементом формування стратегії підприємства. Місія підприємства – це вершина дерева цілей стратегічного управління. Правильно сформульована місія, яка доступна для розуміння і в яку вірять, може бути вагомим стимулом для досягнення стратегічних завдань. Наступним етапом управління експортним потенціалом є формування стратегії його використання або експортної стратегії. Головним при досягненні цілей експортної стратегії є ефективне оперативне управління експортним потенціалом. Головним важелем управління таким процесом слугує добре поставлений економічний аналіз експортної діяльності підприємства. Завершальним етапом управління експортним потенціалом є організація обліку і контролю реалізації експортного потенціалу.

У моделі Дружкіної М. А. схематично зображено процес розробки й прийняття управлінських рішень на основі наявної інформації та враховуючи мету експортної діяльності та існуючі обмеження. В результаті виконання процесу управління відбувається оптимізація використання експортного потенціалу.

На думку автора, підхід управління експортним потенціалом, сформований Маніним П. В., відповідає головним принципам щодо систем управління: оцінка та аналіз ситуації на кожному етапі управління, а також інтеграція отриманих результатів для формування інформаційного поля формування та прийняття управлінських рішень; об'єктивне співвідношення при врахуванні факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища; врахування поточної ситуації та перспектив її розвитку; розгляд експортного потенціалу не як статичного, а як динамічного явища.

Етап оцінки та аналізу дозволяє сформувати інформаційну базу для обґрунтування прийняття і реалізації оптимальних управлінських рішень за рахунок уявлення про можливості та обмеження внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Розробка місії, цілей та стратегії підприємства відноситься до стратегічного планування діяльності підприємства та визначають напрям розвитку підприємства, а отже, обумовлюють вибір засобів та методів формування експортного потенціалу підприємства та шляхів його реалізації й розвитку.

Механізм управління, запропонований Маніним П. В., є комплексним підходом та має поточний та стратегічний характер. Реалізація даного механізму управління експортним потенціалом підприємства дозволяє досягти реалізації головних функцій та цілей поточного та стратегічного управління. До цілей і функцій, які виконуються на поточному рівні, можна віднести: використання наявного потенціалу і, як наслідок, ефективна діяльність підприємства з виробництва і реалізації продукції; виявлення та оцінка факторів, що впливають на нього, і створення умов для формування та розвитку експортного потенціалу. Заключний етап управління експортним потенціалом підприємства спрямований на оцінку результативності виконання поставлених цілей та стратегії їх досягнення.

Отже, експортний потенціал визначає лише експортні можливості підприємства, але реалізація цих можливостей залежить, насамперед, від ступеня ефективності сформованої системи управління.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Отенко І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / І. П. Отенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 254 с. 2. Дружкіна М. А. Ефективність управління експортним потенціалом в Україні : автореф. дис.... канд. екон. 08.05.00 / М. А. Дружкіна ; Інститут економіки УрО РАН. – К., 2008. – 22 с. 3. Волкодавова О. В. Теоретичні та методологічні основи формування та реалізації експортного потенціалу промислових підприємств : дис. 08.00.05 / О. В. Волкодавова. – К., 2007. – 347 с. 4. Манін П. В. Управління експортним потенціалом промислових підприємств (на прикладі підприємств Республіки Мордовія) : дис.... канд. екон. 08.00.05 / П. В. Манін. – К., 2005. – 245 с.

УДК 657.1:631.162

Осипенко А. М.

Студент 4 курсу
факультета економіки и права ХНЭУ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты проведения бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях. Определены его главная цель, объекты, задачи, а также основные правила и требования для формирования учетной политики на предприятии.

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти проведення бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах. Визначено його головну мету, об'єкти, завдання, а також основні правила та вимоги для формування облікової політики на підприємстві.

Annotation. The theoretical aspects of accounting for agricultural enterprise are discussed. Its main purpose, objects, tasks, and the basic rules and requirements for the formation of the company's accounting policy have been defined.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, сельское хозяйство, предприятие.

© Осипенко А. М., 2013



Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления – первоочередные задачи руководителя предприятия. В этих условиях повышаются требования к знаниям об организации бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях, специфике деятельности сельскохозяйственной организации, порядке отражения хозяйственных операций в свете современных требований к информации.

Цель данной работы заключается в изучении бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях.

В рамках данной цели поставлены следующие задачи:

раскрытие содержания и значения бухгалтерского учета;

определение объектов и задач бухгалтерского учета в сельском хозяйстве;

определение требований и правил для формирования учетной политики на сельскохозяйственных предприятиях.

Бухгалтерский учет, если давать ему самое простое определение, – это учет, обобщение и интерпретация финансовой информации. Более детальное определение бухгалтерского учета было дано Американской Ассоциацией Бухгалтеров и выглядит оно следующим образом.

Бухгалтерский учет – это процесс определения, измерения и предоставления экономической информации об организации или любом другом предприятии с целью вынесения обоснованных решений пользователями данной информации [1].

Объектами бухгалтерского учета в сельском хозяйстве являются:

имущество предприятия (основные средства, материально-производственные запасы, нематериальные активы, финансовые вложения, текущие биологические активы и др.);

собственный капитал (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонды специального назначения, резервы, нераспределенная прибыль);

задолженность других организаций (дебиторская задолженность) и обязательства сторонним организациям и физическим лицам (кредиторская задолженность, кредиты банков, займы);

хозяйственные операции, осуществляемые предприятиями в процессе их деятельности и вызывающие изменения в составе имущества и обязательств.

Главной целью бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях являются анализ, интерпретация и использование экономической информации для выявления тенденций развития предприятия, выбора варианта и принятия управленческих решений. В частности, учетная информация используется на следующих уровнях управления: внутривозвращенном, общехозяйственном и внешнем уровнях управления сельскохозяйственным производством. Кроме информационной, бухгалтерский учет выполняет контрольную функцию, суть которой сводится к иллюстрации выполнения организационного плана и оценке рентабельности каждой отрасли хозяйства, а также к предотвращению отрицательных результатов в работе, нерационального использования ресурсов и, следовательно, к сохранению средств предприятия [2].

С учетом данных функций бухгалтерский учет позволяет сельскохозяйственным предприятиям решать следующие задачи:

формировать полную и достоверную информацию о деятельности предприятия и его имущественном положении, необходимую внутренним пользователям бухгалтерской отчетности (руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества предприятия) и внешним пользователям (инвесторам, поставщикам, кредиторам, налоговым, финансовым, банковским органам и др.);

предоставлять информацию для контроля над соблюдением законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов согласно утвержденным нормам, нормативам и сметам;

предотвращать негативные явления в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

выявлять и мобилизовывать внутривозвращенные резервы обеспечения финансовой устойчивости предприятия;

осуществлять оценку фактического использования выявленных резервов [3].

При формировании учетной политики на сельскохозяйственных предприятиях необходимо придерживаться следующих требований и правил:

предприятие должно выбирать один способ из нескольких, допускаемых законодательными и нормативными актами по бухгалтерскому учету в Украине. Если по конкретному вопросу в этих документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики организация самостоятельно разрабатывает необходимый способ, исходя из положений (стандартов) бухгалтерского учета;

выбранные способы должны устанавливаться во всех структурных подразделениях предприятия независимо от места их расположения и функционирования;

при ведении бухгалтерского учета предприятие должно обеспечивать соблюдение в течение отчетного периода принятой учетной политики в отношении отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества, определяемых по правилам, установленным законодательством в зависимости от условий хозяйствования. Таким образом, принятые предприятием правила должны устанавливаться на длительный (не менее года) срок и не могут меняться в течение отчетного года;

эти правила должны быть закреплены соответствующим внутренним документом (приказом руководителя предприятия, утверждающим Положение об учетной политике);

в том случае, когда предприятие не может сформировать достоверную информацию об объектах, исходя из установленных правил бухгалтерского учета, это должно быть отражено в пояснительной записке [4].

В целом можно сказать о том, что система бухгалтерского учета сельскохозяйственных предприятий зависит от организации многих аспектов: аграрного производства, специализации хозяйства и организационно-правовой формы предприятия, то есть имеет свою специфику. При этом она обладает чертами, характерными для учета в любой отрасли народного хозяйства: учет строится по единому унифицированному плану счетов, применяются типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ.

Научн. рук. Серикова Т. Н.

Литература: 1. Блэк Дж. Введение в бухгалтерский и управленческий учет / Дж. Блэк ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 424 с. 2. IV Международная студенческая электронная научная конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum2012/> 3. Coolib.Net [Electronic resource]. – Access mode : <http://coolib.net/b/151788/read/> 4. Гаврилюк В. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве в первичных документах и проводках / В. Гаврилюк. – М. : Фактор, 2008. – 480 с.

УДК 331.23(477)

Блудова І. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НОВІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ГНУЧКИХ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Проаналізовано взаємозалежність заробітної плати та продуктивності праці в сучасних умовах. Обґрунтовано необхідність впровадження на вітчизняних підприємствах гнучких систем оплати праці працівників. Запропоновано етапи впровадження гнучкої системи оплати праці на основі показників продуктивності.

Аннотация. Проанализирована взаимозависимость заработной платы и производительности труда в современных условиях. Обоснована необходимость внедрения на отечественных предприятиях гибких систем оплаты труда работников. Предложены этапы внедрения гибкой системы оплаты труда на основе показателей производительности.

Annotation. The interdependence of salary and labour productivity in modern terms is analysed. The necessity of introduction of flexible systems for payment of workers' labour at domestic enterprises is substantiated. The stages of introduction of the flexible system of payment on the basis of indexes of the productivity are offered.

Ключові слова: продуктивність праці, заробітна плата, гнучка система оплати праці.

В умовах ринкової економіки оплата праці займає особливе місце в системі соціально-трудових відносин. Підприємствам надана велика свобода у використанні трудових ресурсів і визначенні форм і розмірів оплати праці співробітників. При цьому співробітники досить вільно можуть вибирати те підприємство, на якому для них будуть найбільш привабливими умови, серед яких оплата праці, яка в першу чергу буде впливати на прийняття рішення про працевлаштування.

Фонд заробітної плати підприємства є істотним елементом розподільних відносин, важливим джерелом фінансових ресурсів підприємства і, в той же час джерелом фінансових ресурсів, які забезпечують життєдіяльність і соціальні потреби працівників підприємства.

У даний час однією з проблем у сфері оплати праці є відсутність методичних положень щодо формування систем оплати праці залежно від показників продуктивності праці. Розробкою даної проблеми займаються багато вітчизняних вчених, серед яких: Вачевська М. Л., Лагутін В. Д., Лаптії І. В., Калина А. В., Куліков Г. Т., Торкатюк В. А. та ін. Ураховуючи те, що багато аспектів оплати та стимулювання праці вже широко розглядалися в научній літературі, автор намагався акцентувати свою увагу саме на взаємозв'язку заробітної плати і продуктивності праці в сучасних умовах.

Мета дослідження – розглянути підходи до впровадження на вітчизняних підприємствах гнучких систем оплати праці на основі показників продуктивності.



Відповідно до поставленої мети необхідно:

1. Розглянути сутність гнучкої системи оплати праці на основі показників продуктивності праці.
2. Дослідити залежність заробітної плати від обсягу роботи для підвищення продуктивності праці.

Об'єктом дослідження в даній роботі є система оплати праці на основі показників продуктивності.

Предметом дослідження виступає залежність заробітної плати від підвищення продуктивності праці.

Заробітна плата в умовах ринкової економіки – це оплата за працю, а її розмір – це ціна праці, яка визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції.

Так, для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат на виробництво, а також стимул матеріальної зацікавленості працівника в досягненні високих кінцевих результатів.

Для найманого працівника заробітна плата – це дохід, який він отримує в результаті своєї здатності до праці і який повинен повністю залежати від ефективності вибору методів узгодження розміру заробітної плати з кваліфікацією працівника, змістом, результатами та умовами праці. А також даний вид доходу повинен створювати можливості для заощаджень, які в ринковій економіці є як складовою благополуччя, так і основою інвестицій.

Залежність заробітної плати від обсягу роботи створює умови для підвищення продуктивності праці, матеріально зацікавляє працівників у результатах праці.

Згідно із дослідженнями Центру Разумкова, в Україні динаміка нарощування заробітних плат за останні роки (2007 – 2010 рр.) незначно перевищує динаміку продуктивності праці, в середньому на 4,4 % [1, с. 27]. А відповідно до даних Світового економічного форуму, опублікованих у звіті про глобальну конкурентоспроможність, у 2011 році Україна за співвідношенням заробітної плати і продуктивності отримала оцінку 4,3 і зайняла 42 місце серед 142 країн, хоча така ситуація обумовлена не високим рівнем продуктивності праці, а низьким рівнем її оплати. На 2012 р. планується, що в реальному вираженні заробітна плата повинна збільшитися на 9 %, а продуктивність праці – лише на 5,7 % [2]. Необхідно відзначити, що така політика не сприяє взаємозв'язку і взаємозалежності трудових виплат і продуктивності праці. Крім того, дослідження динаміки індексів зростання продуктивності праці і заробітної плати на макrorівні за 2005 – 2011 рр. показало, що порушується співвідношення між продуктивністю праці та заробітною платою [3].

Відповідно до цього необхідно розробити заходи щодо стимулювання продуктивності праці.

У практиці вітчизняних підприємств часто зустрічаються системи оплати праці без прив'язки їх до продуктивності праці, що створює для підприємства додаткові проблеми та зменшує його конкурентні переваги. Без прив'язки до продуктивності праці заробітна плата втрачає свою стимулюючу функцію, оскільки зв'язок її розмірів з кваліфікацією працівників, професіоналізмом, фактичними результатами їх роботи не забезпечується.

В європейських країнах широко використовується як безпреміальна, так і преміальна моделі стимулювання праці. Шведська (безпреміальна) модель оплати праці передбачає стимулюючу функцію заробітної плати. Преміальна модель може бути пов'язана з результатами роботи підприємства або індивідуальними результатами праці працівників. В Англії та деяких інших країнах використовується "гнучка" система оплати праці, заснована на обліку індивідуальних якостей працівника, результатів його роботи за допомогою спеціальних оцінних шкал.

Японська система матеріального стимулювання особлива тим, що заснована на виплатах бонусів один раз на півроку. Причому зазначений бонус надходить у розпорядження працівника нерегулярно і несподівано, а його розмір залежить від результатів роботи підприємства за півроку.

Французькі підприємства також використовують систему бонусів, відмітною особливістю якої є те, що бонуси нараховуються раз на рік і можуть виплачуватися один раз у п'ять років, накопичуючись при цьому на банківському рахунку. Протягом усього часу відсотки на премію не підлягають оподаткуванню, а це є стимулом у роботі підприємства [4].

Слід зазначити, що за умови використання бонусної системи оплати праці в Україні з'явиться можливість ліквідувати деякі недоліки в організації оплати праці на промислових підприємствах. При таких умовах, що склалися, необхідно створити певні механізми для формування нових систем або реорганізувати існуючі, які базуються на показниках продуктивності з метою повернення заробітній платі стимулюючої функції.

Оплата праці на основі показників продуктивності праці є більш ефективною.

Умовою для запровадження системи оплати праці на основі показників продуктивності є аналіз показників продуктивності. Одним із основних підходів до оцінки продуктивності праці може бути використаний порівняльний аналіз планових і фактичних показників.

Створення гнучкої системи оплати праці на основі показників продуктивності повинно включати розробку положень та систем обліку такої системи, а також підготовчі етапи її впровадження. При цьому керівництву підприємства необхідно постаратися зберегти і реалізувати певні цілі і принципи [5].

Упровадження гнучкої системи оплати праці на основі показників продуктивності повинно пройти кілька етапів, і при цьому забезпечити вирішення проблем, властивих відрядній і погодинній системам оплати праці.

Для переходу на гнучку систему оплати праці працівників підприємства необхідно:

- 1) визначити місце кожного працівника в організаційній структурі підприємства;
- 2) розробити посадові інструкції на всі категорії працівників підприємства (із чітким описом вимог, що висуваються до кожної посади (спеціальності), визначенням рівня повноважень і відповідальності в рамках займаної посади (спеціальності));

3) розробити систему показників для оцінки індивідуальних результатів працівника (із метою виплати йому змінної частини заробітку). Удосконалення організації системи оплати праці підвищує його мотивацію, продуктивність і впливає на кінцеві результати роботи підприємства.

Система організації оплати праці має бути спрямована на оцінку показників ефективності кожного працівника, його внеску в процес розвитку і функціонування як підрозділу, до складу якого входить працівник, так і підприємства в цілому в отриманні запланованого результату.

Таким чином, організація системи оплати праці на підприємстві вимагає впровадження гнучкої системи з урахуванням критеріїв продуктивності, що підвищить зацікавленість працівників у результатах своєї праці, і як наслідок, підвищить роль стимулюючої функції заробітної плати.

Наук. керівн. Глебова Н. В.

Література: 1. Центр Разумкова. Продуктивність – найважливіша основа зростання реальної заробітної плати // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 25–37. 2. Світ праці [Електронний ресурс] // Економічна газета 25.01.2011. – Режим доступу : <http://www.neg.by/news/9509.html>. 3. Заробітна плата в світі в 2010 – 2011 рр.: Політика в області заробітної плати в період кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. Тагільцева С. Д. Розвиток гнучких систем оплати праці на промислових підприємствах : автореф. дис. канд. екон. наук / С. Д. Тагільцева. – Краснодар, 2011. – 22 с. 5. Вачевська Н. Л. Теоретичні аспекти заробітної плати в умовах ринкової економіки / Н. Л. Вачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 177–187. 6. Калина А. В. Облік і аналіз заробітної плати на підприємстві / А. В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2. – С. 61–64. 7. Куликов Г. Т. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г. Т. Куликов // Праця і зарплата. – 2008. – № 29. – С. 4–6. 8. Лагутін В. Д. Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В. Д. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 16–20. 9. Торкатюк В. І. Удосконалення організації оплати праці в умовах ринкової економіки / В. І. Торкатюк, О. М. Бухолдіна // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". – 2008. – № 80. – С. 187–192.

УДК 658.82

Юрченко А. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Викладено теоретичну інформацію та підходи до проблеми збуту на підприємстві. Розглянуто стимулювання збуту за допомогою сукупності поглядів вчених-економістів щодо використання багатьох функцій та потоків для просування продукту на ринку збуту, а також отримання з цього максимального прибутку.

Аннотация. Изложены теоретическая информация и подходы к проблеме сбыта на предприятии. Рассмотрено стимулирование сбыта с помощью совокупности взглядов ученых-экономистов относительно использования многих функций и потоков для продвижения продукта на рынок сбыта, а также получения из этого максимальной прибыли.

Annotation. The theoretical information and approaches to distribution problem at an enterprise are presented. Sales promotion is studied using collective views of economists on the use of many functions and flows to promote the product on the market, and as a result get the maximum profit.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, підприємство, прибуток, продукт, стимулювання збуту.

Метою даної статті є узагальнення і розгляд теоретичних основ процесу стимулювання збуту на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління збутовою політикою на підприємствах.

Предметом дослідження є теоретичні положення щодо стимулювання збуту на підприємстві.

Динамічний розвиток економіки призводить до того, що підприємства вимушені постійно покращувати свій вибір товарів та вплив на споживачів, щоб не залишити свій бізнес, не відстати від прогресу. Компаніям доводиться "битися" за покупців, оскільки ринок дуже насичений товарами. Продукція або послуга, яку виробляє підприємство, повинна бути продана з урахуванням побажань клієнтів, щоб підприємство отримало з цього максимальний прибуток. Тому головне завдання будь-якого підприємства – поєднати бажання клієнтів і власні виробничі можливості. Саме тому збутова стратегія є важливою складовою у системі економічної стійкості роботи підприємства.



Вивченням цього питання займалися: Болт Г. Дж., Бутенко Н. В., Піддубний І. О., Хрупович С. С., Заволович І. В., Старостіна А. О., Вачевський М. В. [1 – 4].

Кожне підприємство потребує того, щоб просунути свій продукт на ринок. Отже, для цього необхідна якісна та оригінальна реклама, акції, які б допомогли просуванню. Сьогоднішній клієнт звик до якісного обслуговування та безмежного вибору товарів. Якщо підприємство зможе виконати ці побажання, то воно може розраховувати, що цей клієнт залишиться постійним.

Щоб допомогти клієнтам підвищити задоволення від покупки, необхідно знаходити нові джерела цінності продукту. Багато компаній наймають професійних торгових представників, але активну участь у процесі продажу повинні брати більшість менеджерів, особливо керівники. Початальник повинен стати консультантом, здатним проаналізувати ринки і виробничий процес клієнта, визначити нові можливості свого бізнесу для збільшення продуктивності компанії покупця.

Для підприємства вибір збутової мережі є стратегічним рішенням. Отже, необхідність збутової мережі обумовлюється тим, що виробник нездатний прийняти на себе всі обов'язки і функції від вимог вільного обміну до чекань споживачів.

Збутова мережа може бути визначена як структура, сформована партнерами, що беруть участь у процесі конкурентного обміну з метою надання продуктів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів чи індустріальних користувачів. Цими партнерами є виробники, посередники і кінцеві покупці. Будь-який збутовий канал виконує визначений набір функцій. О. Піддубний визначає саме такі функції для здійснення обміну товару [1]:

- вивчення результатів сегментації ринку і планування реклами;
- підписання договорів зі споживачами або посередниками;
- облік і контроль виконання договорів;
- розробка плану відвантаження продуктів клієнтам;
- визначення каналів збуту;
- організація прийому, збереження, упакування, сортування і відвантаження продуктів клієнтам;
- забезпечення збуту продуктів (інформаційне, ресурсне і технічне);
- стимулювання збуту;
- установа зворотного зв'язку зі споживачами і регулювання.

Також важливими в каналі збуту є потоки. Н. Бутенко пропонує розглянути п'ять типів потоків [2]:

- потік прав власності: перехід прав власності на продукти від одних власників до інших;
- фізичний потік: послідовне фізичне переміщення продуктів від виробника через посередників до кінцевого споживача;
- потік замовлень: замовлення, що надходять від покупців і посередників;
- фінансовий потік: різні виплати, рахунки, комісійні, котрі рухаються від кінцевого споживача до виробника і посередників;
- потік інформації: цей потік поширюється в двох напрямках – інформація про ринок рухається у бік виробника, інформація про пропонувані продукти з ініціативи виробника і посередників направляється у бік ринку.

На думку автора, найважливішими є фінансовий потік та потік інформації. Тому що саме через наявність інформації про посередників та споживачів підприємство може реалізувати продукцію, тобто організувати збут. Це виконується за допомогою другого потоку, а саме різних виплат та рахунків.

В економічній літературі [1 – 4] багато авторів розглядають стимулювання збуту, а деякі з них стверджують, що розповсюджена практика стимулювання збуту на багатьох ринках розбещує покупців, які звикають до того, щоб купувати лише ті товари, що стимулюються.

Стимулювання збуту – маркетингова діяльність, відмінна від реклами, пропаганди й особистих продажів, що стимулює покупки споживачів і ефективність дилерів: виставки, демонстрації, різні неповторювані збутові зусилля [2].

Система збуту є центральною в усьому маркетингу. Саме в процесі реалізації готової продукції визначається, наскільки точно були використані функції для здійснення обміну товару. При реалізації товару покупцям відвантажуються і відпускаються зі складу баз оптового підприємства. Відпуск товарів проводиться: на основі виписаних рахунків-фактур при разових поставках, на підставі договорів купівлі-реалізації.

Автор вважає, що при відвантаженні продуктів найчастіше користуються п'ятьма найбільш розвинутими видами транспорту: залізничним, водним, автомобільним, трубопровідним і повітряним.

Найчастіше процес організації збуту складається з ряду етапів, які наведено на рисунку.

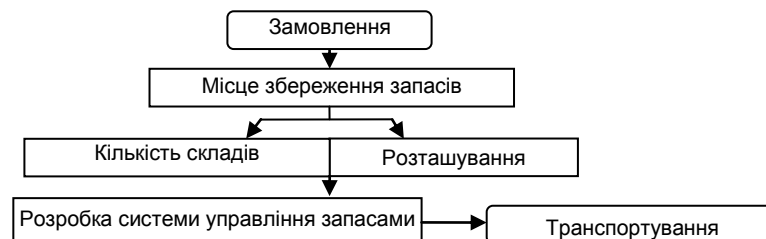


Рис. Узагальнені етапи організації збуту продукції на підприємстві

На сьогоднішній день проведені заходи щодо стимулювання збуту в Україні є ефективними і розвинутими. Н. Бутенко ділить їх на дев'ять частин [2]:

- мерчандайзинг (оформлення місця продажу);
- упакування (етикетка та ярлик);
- покупка з подарунком;
- покупка зі знижкою (за купонами);
- фірмові сувеніри;
- змагання (ігри, розіграші, лотереї, конкурси, вікторини);
- демонстрація товару;
- дегустація товару;
- семплінг (пропозиція зразків товару).

Таким чином, автор статті пропонує використати збут у сполученні з рекламою, тобто демонстрацію товару. Таке стимулювання збуту виявиться найбільш ефективним. У зв'язку з цим заходи щодо стимулювання продажів можуть бути спрямовані на споживачів, посередників і торговий персонал підприємства.

Отже, стимулювання продажів стає особливо ефективною формою комунікаційної політики та найчастіше використовується тоді, коли підприємство реалізує продукти, що практично не відрізняються від продуктів-конкурентів за споживчими властивостями, а покупець малочутливий до марки продукту.

Наук. керівн. Малюкіна А. О.

Література: 1. Міжнародний менеджмент : навч. посібн. / за ред. проф. І. О. Піддубного. – 2-ге вид., стереотип. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 252 с. 2. Бутенко Н. В. Основи маркетингу : навч. посібн. [Електронний ресурс] / Н. В. Бутенко. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/t7/1.htm>. 3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 271 с. 4. Хрупович С. Е. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57.

УДК 658.3

Сунь Хуйтун

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

АЛГОРИТМ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Обґрунтовано алгоритм прийняття управлінського рішення на підприємстві. Розкрито сутність понять "рішення" та "управлінське рішення". Складено алгоритм його виконання та проаналізовано етапи процесу прийняття управлінського рішення.

Аннотация. Обоснован алгоритм принятия управленческого решения на предприятии. Раскрыта сущность понятий "решение" и "управленческое решение". Составлен алгоритм его выполнения и проанализированы этапы процесса принятия управленческого решения.

Annotation. The algorithm of administrative decision-making at an enterprise is substantiated. The essence of "decision" and "administrative decision" terms is exposed. The algorithm of its implementation is developed and the stages of the process of making the administrative decision are analysed.

Ключові слова: рішення, управлінське рішення, прийняття управлінського рішення, алгоритм прийняття управлінського рішення.

Метою статті є дослідження алгоритму прийняття управлінського рішення на підприємстві.

Проблемам прийняття управлінського рішення на підприємстві присвячено багато наукових робіт вчених-економістів, а саме: О. Амосова, В. Бакуменко, О. Власюка, А. Дегтяря, Р. Фатхутдинова та ін.

Рішення – це результат вибору з безлічі варіантів, альтернатив та є керівництвом до дії на основі розробленого проекту або плану роботи [1, с. 25].

Управлінське рішення – це результат конкретної управлінської діяльності менеджера [1, с. 157]. Ухвалення рішень є основою управління. Управлінські рішення за своїм специфічним зміс-



том абсолютно не схожі один на одного. Управлінські рішення можуть прийматися по-різному, з точки зору складності і складу проблем та й на різних ієрархічних рівнях. Будь-яким рішенням є певний вигляд інформації. Рішення обов'язково включає описову та приписуючу інформацію [2, с. 17].

Одним із показників діяльності менеджера є його здібність приймати правильні управлінські рішення. Оскільки менеджери виконують чотири функції управління: планування, організація, мотивація і контроль, то розробка та прийняття управлінських рішень є творчим процесом у діяльності керівників.

У процесі прийняття управлінського рішення менеджер повинен дати відповіді на такі запитання: що робити, як робити, кому доручити роботу, для кого робити, де робити, які строки виконання роботи [1, с. 119–121].

Процес прийняття управлінських рішень включає шість послідовних етапів.

Алгоритм – це логічна послідовність виконуваних дій, що призводять до їх логічного завершення [3]. Алгоритм прийняття управлінського рішення на підприємстві (рисунок) полягає в дотриманні певної послідовності і виконанні обов'язкових дій, що призводить до логічного їх завершення.



Рис. Алгоритм прийняття управлінського рішення на підприємстві

Слід зупинитися на детальному аналізі кожного з етапів, що наведені на рисунку.

1. Постановка проблеми. У витоків будь-якого рішення знаходиться проблемна ситуація, що потребує свого вирішення. Завдання менеджера на цьому етапі полягає в аналізі проблемної ситуації, тобто в виявленні симптомів "хвороби", у вивченні положення справ і цілей, попередньому формулюванні критеріїв рішення.

Отже, процес постановки проблеми складається з виявлення цієї проблеми та її оцінки.

Виявлення проблеми – усвідомлення того, що виникло відхилення від спочатку встановлених планів. Джерела, з яких менеджер може дізнатися про існування проблеми, включають особистий огляд і аналіз інформації, суспільну думку тощо.

Оцінка проблеми – встановлення її масштабів і природи тоді, коли проблема виявлена. Визначення масштабів не означає знаходження причини і джерела проблеми. Йдеться лише про оцінку розміру засобів для її вирішення і ступеня її серйозності [4].

2. Виявлення обмежень і визначення альтернатив. Причиною проблеми можуть бути сили, що знаходяться за межами організації (зовнішнє середовище), які менеджер не в змозі змінити.

3. Такі обмеження звужують можливості прийняття оптимальних рішень. Для цього необхідно виявити джерело і сутність обмежень та намітити можливі альтернативи. Тобто доцільно виявити всі можливі дії, що усувають причину проблеми.

4. Прийняття рішення. На цьому етапі розробляються альтернативні рішення, дається їх оцінка та відбирається альтернатива з найбільш сприятливими загальними наслідками.

5. Реалізація рішення. Процес не закінчується вибором альтернативи. На стадії реалізації приймаються міри для конкретизації рішення та доведення його до виконавців. Тобто цінність рішення полягає в його здійсненні (реалізації).

6. Контроль за виконанням рішення. У процесі контролю виявляються відхилення та вносяться поправки, що допомагають реалізувати рішення до кінця. За допомогою контролю встановлюється зворотний зв'язок між керуючою і керованою системами [5, с. 197–198].

Таким чином, метою розробки алгоритму прийняття управлінського рішення є необхідність оцінити його рівень впливу для того, щоб прийняти остаточне та раціональне рішення. Це необхідно також для збереження кваліфікованого персоналу на підприємстві. Алгоритм прийняття управлінського рішення дає змогу керівникам, які його приймають, послідовно підготувати, розробити, оцінити, проконтролювати та реалізувати управлінське рішення.

Наук. керівн. Малюкіна А. О.

Література: 1. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / Т. І. Лепейко, О. І. Пушкар, О. М. Миронова та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Т. І. Лепейко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 252 с. 2. Технологія прийняття управлінських рішень : навч. посібн. / укл. В. Д. Бакуменко. –

К. : Вид. НАДУ при Президентіві України, 2007. – 20 с. 3. Власюк О. С. Можливості застосування аналітичного планування для обґрунтування та підготовки рішень на вищих рівнях управління : монографія / О. С. Власюк. – К., 1995. – 235 с. 4. Механізми прийняття управлінських рішень органами державної влади щодо соціально-економічного розвитку регіонів / А. О. Дегтяр, О. Ю. Амосов, В. М. Мартиненко та ін. – Х. : ХарPI НАДУ "Магістр", 2006. – 368 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 1998. – 272 с.

УДК 005.511(083.92):005.591.6

Каторжин А. Д.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Анотація. Розглянуто підходи до формування бізнес-плану інвестиційного проекту, особливості складання бізнес-планів в Україні та за кордоном. Запропоновано використовувати метод Cash-flow у процесі розробки бізнес-плану інвестиційного проекту.

Аннотация. Рассмотрены подходы к формированию бизнес-плана инвестиционного проекта, особенности составления бизнес-планов в Украине и за рубежом. Предложено использовать метод Cash-flow в процессе разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Annotation. The article considers the approaches to the formation of the business plan of the investment project, the peculiarities of business plans development in Ukraine and abroad. A Cash-flow method is offered to be used in the process of developing a business plan for the project.

Ключові слова: бізнес-план, інвестиційний проект, планування, інвестиційний проект, інвестиції, грошові потоки, інвестор.

Планування є невід'ємною частиною процесу управління. Очевидно, що кожен потенційний інвестор здійснює планування, пов'язане з визначенням перспективних потреб інвестиційного проекту у фінансових, трудових, виробничих і матеріальних ресурсах.

Над розробкою поради працювали такі вчені, як: Савчук В. П., Прилипко С. І., Величко Є. Г., Попова В. М., Ляпунова С. І., Шульга Г. Ю. [1 – 7] та ін.

Бізнес-план – це документ, що описує всі основні аспекти майбутнього фірми чи нової діяльності і містить аналіз проблем, з якими вона може зіткнутися, а також способи їх вирішення [1].

Інвестиційний проект – обґрунтування економічної доцільності, обсягів і термінів проведення капітальних вкладень, включаючи необхідну документацію, що розробляється відповідно до прийнятих стандартів, а також опис практичних дій з реалізації інвестицій (бізнес-план) [2].

Основна мета розробки бізнес-плану інвестиційного проекту полягає у здійсненні планування інвестиційної діяльності, орієнтованої на найближчі і віддалені періоди розвитку інвестиційного проекту, відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів (фінансових, матеріальних, кадрових, інформаційних тощо).

Усі питання щодо розробки бізнес-планів інвестиційних проектів в Україні регулюються Наказом № 73 від 31.08.2010 р. Державного агентства України з інвестицій та розвитку "Про затвердження Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів" [3]. Цей документ акцентує увагу на тому, за якими показниками необхідно визначати доцільність реалізації інвестиційного проекту, а саме: чиста наведена вартість – NPV, внутрішня норма доходності – IRR, дисконтований період окупності інвестиційного проекту – DPP, модифікована внутрішня норма прибутку – MIRR, період окупності – PP, індекс прибутковості – PI, рентабельність.

Однак в Україні історія розробки бізнес-планів не надто тривала, тому і досвід необхідно отримувати в інших країнах, де практика бізнес-планування інвестиційних проектів має тривалу історію розвитку. Слід розглянути детальніше світовий досвід розробки бізнес-планів інвестиційних проектів.

На Заході (зокрема в США) і в Росії широко використовується для розробки бізнес-планів та інвестиційних проектів програма Project Expert, яка працює більше ніж на 4 500 підприємствах. Вона суттєво полегшує прогнозування грошових потоків на основі фінансової моделі. На основі даних планової діяльності, необхідних інвестицій і залученому фінансуванню Project Expert автоматично формує прогнозний баланс, звіт про рух грошових коштів, баланс про прибутки і збитки, таблиці фінансових показників, різні звіти і графіки. При підготовці інвестиційних проектів у США, Німеччині, Швеції використовується методика UNIDO, яка існує вже 20 років і стала визнаним у світі стандар-



том де-факто. В її основі лежить метод аналізу грошових потоків Cash-flow, з яким вітчизняні економісти практично не знайомі. Звичайно, при використанні її в умовах нашої країни економісти стикаються з рядом обмежень, наприклад: як врахувати інфляцію, її неоднорідність, затримки виплат, національну систему бухгалтерського обліку, податкове законодавство тощо.

На думку автора, українським інвесторам особливу увагу слід приділити світовому досвіду в аспекті застосування методу аналізу грошових потоків Cash-flow, який не тільки дозволяє визначити перспективність та доцільність впровадження певного інвестиційного проекту, але й дає змогу інвестору оцінити, в який проміжок часу він буде отримувати певний грошовий потік від реалізації інвестицій. Відстеження грошового потоку для інвестора в умовах ринкових відносин є дуже важливим, оскільки це дозволяє планувати фінансову діяльність інвестора та враховувати додаткові чинники зовнішнього середовища. Автор пропонує відобразити в узагальненому вигляді основні етапи аналізу перспектив реалізації інвестиційного проекту з урахуванням світового досвіду та методу Cash-flow на рисунку.



Рис. Основні етапи аналізу перспектив реалізації інвестиційного проекту

Подані на рисунку етапи, за умови їх дотримання, дозволять визначити не лише доцільність інвестиційного проекту, але й спрогнозувати перспективні грошові потоки від інвестиційного проекту.

Аналіз інвестиційних проектів набуває особливої актуальності в умовах посткризової економіки, коли збільшується ризикованість реалізації інвестиційних проектів. Такий аналіз є комплексом методичних і практичних прийомів розробки, обґрунтування й оцінки доцільності реалізації проекту, який базується на використанні вітчизняного та зарубіжного досвіду складання бізнес-планів. Більшість проектів, що виявилися збитковими, могла бути не допущена до реалізації за умови якісного попереднього аналізу з урахуванням зовнішніх умов і внутрішніх якостей проекту. Тому в сучасних умовах виходу із кризи особливу увагу необхідно приділяти оцінці ефективності реалізації інвестиційного проекту із застосуванням методу Cash-flow.

Наук. керівн. Шульга Г. Ю.

Література: 1. Оформлення і стиль бізнес-плану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net>. 2. Савчук В. П. Аналіз і розробка інвестиційних проектів : учебн. пособ. / В. П. Савчук, С. І. Прилипка, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В ; Эльга, 2009. 3. Про затвердження Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ № 73 від 31.08.2010 р. Державного агентства України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.brusyliv_rda.gov.ua/brusyliv_rda/departments/method.pdf. 4. Бизнес-планирование : учебник / под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 815 с. 5. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент / В. М. Гриньова, В. О. Кожуда, Т. І. Лепейко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 664 с. 6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технология разработки и обоснования : конспект лекций. Ч. 1 / В. Г. Котлярова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 104 с. 7. Шульга Г. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Г. Ю. Шульга // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції "Інтеграційні процеси в економіці України". – 2008. – № 9. – С. 3.

АНАЛІЗ СИСТЕМ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто системи стимулювання праці персоналу підприємства. Розкрито сутність системи стимулювання праці персоналу, проаналізовано вітчизняні системи стимулювання праці персоналу та складові стимулювання праці (матеріальні й нематеріальні).

Аннотация. Рассмотрены системы стимулирования труда персонала предприятия. Раскрыта сущность системы стимулирования труда персонала, проанализированы отечественные системы стимулирования труда персонала и составляющие стимулирования труда (материальные и нематериальные).

Annotation. The systems of stimulation of the labour of enterprise persone are discussed. The essence of the system of personnel labour stimulation is exposed, the domestic systems of personnel labour stimulation and the componentset of labour stimulation (material and non-material) are analysed.

Ключові слова: система стимулювання, персонал, стимулювання праці персоналу підприємства, матеріальні складові стимулювання праці, нематеріальні складові стимулювання праці.

Мета статті – дослідження особливостей системи стимулювання праці персоналу підприємства.

Проблемі стимулювання праці персоналу підприємства присвячені наукові роботи багатьох вчених, таких, як: Л. Безтелесна, І. Варданян, Е. Волнухіна, А. Гольда, Л. Городецька, В. Журба, Г. Міщук, С. Мартинюк та ін.

Система – це єдність взаємозалежних елементів, яка здатна при активній взаємодії з навколишнім середовищем змінювати свою структуру, зберігаючи при цьому цілісність, вибирати одну з можливих ліній поведінки для досягнення загальної мети [1].

У широкому значенні слова стимулювання – це сукупність вимог і відповідна їм система заохочень і покарань [2, с. 24].

Також стимулювання можна з'ясувати як процес впливу на людину у вигляді об'єкта, умов, ситуації, які спонукають до певних дій [3].

Система стимулювання визначається для підприємства виходячи з її можливостей, цілей і рівня професіоналізму керівників [4].

Поняття "стимулювання праці" в соціальних науках означає цілеспрямований вплив на соціальний об'єкт, що забезпечує підтримання його певного стану. Виходячи з цього визначення, стимулювання праці – це цілеспрямований чи нецілеспрямований вплив на людини чи групу людей з метою підтримки певних характеристик їх трудової поведінки, передусім заходи трудової активності [2, с. 23].

Системи стимулювання праці персоналу підприємства виконують такі функції: залучення кваліфікованих фахівців; збереження груп професіоналів протягом необхідного терміну [5].

Основний принцип організації системи стимулювання праці персоналу підприємства має індивідуальний підхід до визначення розміру матеріальної винагороди персоналу на основі системності, чіткого обґрунтування критеріїв та процедури оцінки результатів праці робітників та виконання ним його посадових обов'язків. При цьому важливо враховувати ряд додаткових факторів: кінцеві результати роботи підприємства, індивідуальний вклад робітника, ефективність, продуктивність та якість праці [6].

Відомо, що пріоритетним і водночас найбільш дискусійним напрямом у методиці розвитку систем стимулювання праці персоналу підприємства є науково обґрунтоване формування відповідних показників. Його ефективна організація можлива тільки за умови реально працюючих оцінних показників, що відображають не тільки характер виробництва, але й напрями його прогресивного розвитку. Правильна оцінка діяльності – важливий елемент системи управління виробництвом, основа забезпечення економічної відповідальності персоналу за результати діяльності, матеріальної зацікавленості в їх зростанні та підвищенні ефективності праці [7, с. 23].

Виходячи зі сказаного, слід проаналізувати конкретні системи стимулювання керівників за такими критеріями: наявність оцінних показників та об'єктивність оцінки діяльності; наявність нематеріальної складової стимулювання праці персоналу.



У таблиці подано аналіз вітчизняних систем стимулювання праці персоналу.

Аналізуючи таблицю, можна зазначити, що найбільш об'єктивна оцінка діяльності пропонується в системах стимулювання В. Москаленка і Е. Хея.

Що стосується моделі Д. Іванова, то вона має право на життя, але на сьогоднішній день не є оптимальною через складність стимулюючої функції та показників, які вводяться [8]. Дана модель може бути апробована на підприємстві, але спочатку як науковий експеримент чи дослід, оскільки модель потребує практичного підкріплення.

Таблиця

Порівняльний аналіз вітчизняних систем стимулювання праці персоналу

Назва	Характеристика системи	Переваги	Недоліки
Система матеріального стимулювання за трудовим вкладом В. Москаленка	Показник преміювання – рівень досягнень порівняно з нормативами потенційних можливостей (НПМ). Наявність системи напружених планів. Розроблена шкала преміювання керівників, при цьому є два нормативи заохочення, установлені у відсотках посадових окладів за фактично відпрацьований час: за досягнення початкового рівня; додатково за кожну 0,01 пункту збільшення цього рівня	1. Наявність шкали преміювання, її наочність та ясність. 2. Використання НПМ, які створюють економічні умови, що сприяють максимальному використанню резервів виробництва та підвищенню його ефективності. Обґрунтування планів за допомогою НПМ	Побудові шкали має передувати велика робота щодо аналізу конкретних виробничих умов, наявного середнього рівня використання виробничих можливостей підрозділів, якості продукції, наявності засобів фонду матеріального заохочення. Складність визначення НПМ для підрозділів, які не виробляють матеріальний продукт (маркетинговий відділ, інформаційна робота і т. д.)
Система управління за цілями. Методика Е. Хея	Систематичний і організований підхід, що дозволяє менеджменту фокусуватися на досягненні цілей та досягати найкращого результату за допомогою доступних ресурсів	1. Використання КРІ дозволяє мати об'єктивну основу для преміювання. 2. Зрозумілість для керівництва, наочність. Передбачає раціональне планування та оптимальне використання ресурсів компанії	Необхідність апробації та адаптування до існуючих на підприємстві умов. Пов'язує цілі окремого працівника з цілями підприємства. Тут з'являється проблема складності контролю та розроблення методичної бази – додаткові затрати на навчання
Теоретична модель матеріального стимулювання Д. Іванова	Функціональна модель матеріального стимулювання, що дозволяє здійснювати проектування узгоджених механізмів преміювання з урахуванням інтересів роботодавця і працівника. Умови функціонування системи напружених планів, наявність коефіцієнта стимулюючого впливу Q_m , введення змінного параметра k	1. Досягнення інтересів роботодавця і менеджерів. 2. Наявність системи напружених планів. Можливість визначення області узгодження та неузгодження роботодавця і менеджменту, що позитивно впливає на стимулювання	1. Складність у визначенні коефіцієнта стимулюючого впливу Q_m . 2. Немає чіткої основи для визначення конкретного значення введеного змінного безрозмірного параметра k , оскільки можна визначити тільки область. Чисто теоретична модель, яка ще не пройшла апробації на практиці
Система стимулювання, орієнтована на вартість бізнесу – участь у власності та опціонні програми	В основі знаходиться довгострокова мотивація, виходячи зі стратегічного розвитку. Продаж акцій за заниженою ціною менеджерам або їх преміювання акціями підприємства з метою отримання майбутнього доходу за рахунок збільшення виплат за цінними паперами (дивідендів) та зростання вартості компанії	Підвищене почуття залучення до бізнесу підприємства – додаткова мотивація. Мотивація менеджерів на зростання вартості компанії	1. Залежність від розвитку подій на ринку. 2. Недостатня законодавча база. 3. Розвиток сучасного фондового ринку в Україні не дозволяє компаніям широко впроваджувати опціонні програми. 4. Залежність від зовнішніх факторів. Різний досвід підприємств, що впровадили дану систему – безліч негативних наслідків

Таким чином, можна зробити висновок, що нематеріальна складова стимулювання в усіх системах стимулювання праці персоналу відсутня взагалі – це не означає, що підприємства її не використовують, але вона не є в основі системи, що, на думку автора, є негативним. При цьому, якщо говорити про категорії стимулювання [8], то дані системи використовують тільки першу кате-

горію – фінансові та економічні стимули, а такі стимули, як професійні, трудові, престиж та соціальний статус, а також стимули, пов'язані з кар'єрою, в даних системах не фігурують узагалі, що також є недоліком вітчизняних систем стимулювання праці персоналу підприємства.

Наук. керівн. Малюкіна А. О.

Література: 1. Безтелесна Л. Удосконалення механізму мотивації продуктивності найманих працівників / Л. Безтелесна, Г. Мішук, С. Мартинюк. – К. : Ірпінь, 2006. – № 1. – С. 42–48. 2. Варданян И. Мотивационная система персонала / И. Варданян. – К. : Освіта, 2006. – № 5. – С. 21–24. 3. Городецька Л. О. Економічне обґрунтування системи мотивації праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Л. О. Городецька, В. О. Журба. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prpe/2010_26/Gurba.pdf. 4. Єськов О. Мотивація і стимулювання праці / О. Єськов. – К. : Омега-л, 2007. – С. 82–85. 5. Волнухина Е. Модель "Мотивація – стимул" являється системою індивідуального підходу к каждому работнику / Е. Волнухина. – К. : Кондор, 2005. – С. 61–64. 6. Гольда А. В. Формування системи мотивації та стимулювання трудової діяльності з орієнтацією на кінцевий результат / А. В. Гольда. – К. : Прогрес, 2006. – С. 158–161. 7. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / Т. І. Лепейко, О. І. Пушкар, О. М. Миронова та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Т. І. Лепейко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 252 с. 8. Куликов Г. Т. Мотивація труда наемных работников : монографія / Г. Т. Куликов. – К. : Інститут економіки НАН України, 2002. – 339 с.

УДК 658:005.21

Степух А. О.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто різноманітні погляди на визначення поняття стратегії, головні складові стратегії, визначено правила прийняття рішень, спрямованих на подальшу діяльність підприємства, а також досліджено особливості формування стратегії підприємства.

Аннотация. Рассмотрены разнообразные взгляды на определение понятия стратегии, главные составляющие стратегии, определены правила принятия решений, направленных на дальнейшую деятельность предприятия, а также исследованы особенности формирования стратегии предприятия.

Annotation. The article describes the various approaches to the definition of the concept of strategy, the main components of a strategy, the decision-making rules based on the further activities of the company are determined, and the peculiarities of the formation of the company strategy are studied.

Ключові слова: стратегія підприємства, стратегічне планування, конкуренція.

Стратегія є узагальненою моделлю дій, необхідних для досягнення поставлених цілей. Цілі – це ключові результати, до яких прагне підприємство у своїй діяльності. Ставлячи певні цілі, керівництво формує ті головні орієнтири, на яких повинна бути сфокусована вся діяльність підприємства і його колективу.

Метою даної статті є огляд визначення стратегії як поняття та розкриття значення формування стратегії у розвитку і функціонуванні підприємства.

Серед вчених, які досліджували дане питання, можна виділити таких, як: І. Ансофф, А. Чендлер, Г. Мінцберг, М. Портер, Б. Карлоф та ін. [1 – 6].

Дослідження існуючих концепцій стратегії дало можливість виділити основні погляди до визначення поняття "стратегія". Одним із головних підходів можна назвати ототожнення стратегії з набором правил прийняття рішень. Так, Г. Мінцберг описував стратегію не лише як план, а і як комплекс дій та рішень, що є відправною точкою в розробці планів [4].

М. Портер визначав стратегію як взаємодію різних складових частин підприємства з метою визначення того, як і де збільшується цінність. Стратегія полягає у створенні позиції, у відмові від деяких видів діяльності та погодженні обраних напрямів діяльності [5].

І. Ансофф розглядав стратегію як довгостроково якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей, та виділяв такі правила:

- правила аналізу зовнішнього середовища та його вплив на функціонування організації;
- правила аналізу внутрішнього середовища підприємства;
- правила оцінки результатів діяльності організації на даний момент та в перспективі;
- правила щоденної діяльності підприємства [1].



Іншим концептуальним підходом є визначення стратегії як засобу досягнення цілей підприємства. Даний підхід ґрунтується на тому, що визначення стратегічних цілей організації тісно пов'язане з формуванням шляхів їх досягнення. Наприклад, Б. Карлоф визначав стратегію як узагальнену модель дій, які необхідні для досягнення встановлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [2].

А. Чендлер трактував стратегію як генеральну програму визначення головних довгострокових цілей і задач підприємства, прийняття курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. При цьому основним процесом у виборі та формуванні стратегії він визначав раціональне планування [6].

Д. Куїнн розглядав стратегію як патерн, або план, що інтегрує головні цілі організації, її політику і дії в узгоджене ціле. Правильно сформульована стратегія дозволяє впорядковувати та розподіляти завжди тією чи іншою мірою обмежені ресурси організації гранично ефективним і єдино правильним чином на основі внутрішньої компетентності, передбачення змін у зовнішньому середовищі й обліку можливих контрдії опонентів [3].

Таким чином, основними складовими частинами стратегії підприємства є заздалегідь розроблений план дій. Підприємство має бути готовим до будь-яких непередбачуваних обставин, які можуть виникнути як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі підприємства. Швидкий темп економічного розвитку України призводить до зростання конкуренції, необхідності здійснення глибоких структурних зрушень у виробництві та його широкого технологічного оновлення з використанням новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Все сказане обумовлює пошук нових шляхів у розробці та вдосконаленні стратегії підприємства задля невідмінного досягнення тих цілей, які дійсно стратегічно важливі для організації, і досягнення успіху підприємства в довгостроковій перспективі.

Наук. керівн. Мазоренко О. В.

Література: 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. – СПб. : Наука, 1991. – 519 с. 2. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2011. – 239 с. 3. Куїнн Д. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Д. Куїнн, Г. Минцберг, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 567 с. 4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куїнн ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2010. – 688 с. 5. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1997. – 390 с. 6. Чендлер А. Стратегія і структура / А. Чендлер ; пер. с англ. – М. : Мир, 1988. – 488 с.

Жавко М. М.

УДК 331.101.262:631

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОЦІНКИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розкрито сутність оцінки праці персоналу на підприємстві. Вказано групи цілей системи оцінки праці персоналу, а також показники, за якими оцінюється праця персоналу, методи оцінки праці на підприємстві.

Аннотация. Раскрыта сущность оценки работы персонала на предприятии. Представлены группы целей системы оценки работы персонала, а также показатели, по которым оценивается работа персонала, методы оценки работы на предприятии.

Annotation. The essence of the evaluation of enterprise personnel work is revealed. The groups of purposes of the system of staf evaluation, as well as indicators for evaluating the work of staff and evaluation methods at an enterprise are presented.

Ключові слова: оцінка праці, цілі системи оцінки, методи оцінки праці.

Оцінка праці персоналу підприємства – це важлива складова управлінського контролю щодо людських ресурсів організації. У загальному вигляді оцінку роботи персоналу можна описати як збір, аналіз і оцінку інформації щодо ефективності роботи персоналу. Це багатоцільова процедура, яка при правильному застосуванні впливає на оптимізацію ряду бізнес-процесів компанії.

Група адміністративних цілей, які стоять перед системою оцінки персоналу, включає в себе основу для прийняття ряду адміністративних рішень, що стосуються оплати праці, кадрових перестановок на підприємстві, збільшення або скорочення чисельності персоналу підприємства [1].

© Жавко М. М., 2013



Наступна група цілей системи оцінки персоналу – надання працівникам об'єктивного, зворотного зв'язку про ступінь відповідності їх трудових показників нормам і стандартам організації. Це один з інструментів мотивації співробітників на підвищення ефективності своєї діяльності. Функції, які підлягають оцінці, виконуються більш ретельно, що безпосередньо впливає на трудову поведінку персоналу компанії.

У сучасних компаніях велика увага приділяється навчанню і професійному розвитку персоналу. Саме підсумки атестації у поєднанні зі стратегічними цілями компанії визначають основні напрями розвитку співробітників. Тут, окрім виявлених за результатами оцінки роботи персоналу слабких місць у виробничих процесах, враховуються ще й побажання співробітників. Це важливо, тому що працівники розуміють, яких знань і навичок їм не вистачає для більш ефективної роботи [2].

Часто трапляється, що керівники бачать проблеми бізнесу зі своєї точки зору, і вона відрізняється від бачення тієї ж ситуації рядовими співробітниками. У таких випадках просто необхідно "з'єднання" розуміння наряду розвитку персоналу. В іншому випадку є слабо мотивований на навчання і розвиток персонал, а це означає низьку ефективність системи навчання.

Ще одна не менш важлива група цілей системи оцінки персоналу – це вдосконалення бізнес-процесів організації. Процес атестації та оцінки персоналу є хорошим діагностичним інструментом бізнесу. На ефективність роботи співробітника впливають, крім особистісних та професійних факторів з боку працівника, ще й ряд факторів з боку організації. Таким чином, керівництво за результатами атестації може робити висновки і приймати рішення щодо реорганізації процесу праці [3].

Отже, розробка системи оцінки роботи персоналу підприємства починається з формулювання цілей. Важливо визначитися з тими цілями, які насправді актуальні для підприємства в даний момент часу. Залежно від цілей розробляється весь проект. Це важливо, тому що може виявитися, що цілі, які стоять перед системою оцінки персоналу, "дешевше", ніж сам процес оцінки. Це може статися ще й у тому випадку, якщо цілі поставлені некоректно.

Критерії впливають з мети оцінки і опису робочого місця оцінюваної позиції. Як правило, в якості критеріїв (залежно від робочого місця) розглядаються кількісні, якісні та дисциплінарні показники роботи, а також індивідуальні особливості працівника. До кількісних показників можна віднести продуктивність праці (в одиницях виробництва), обсяг продажів у штуках, обсяг продажів у гривнях, кількість оброблених документів, кількість укладених контрактів, кількість відгуків на рекламу та ін. [4].

Розробляючи систему критеріїв для оцінки робочого місця, дуже важливо правильно розставляти пріоритети. Чим вище оцінювана позиція в ієрархічній структурі організації, тим більше критеріїв може виникнути для оцінки. Крім того, пріоритети залежать від корпоративної культури та стилю управління, прийнятого на підприємстві.

До методів оцінки особистісних і професійних якостей можна віднести тестові методики, необхідні для визначення якостей, які відстежуються. Останнім часом популярністю користується assessment-center – методика, що використовує активні методи оцінки персоналу. До активних методів можна віднести спеціальним чином організовані рольові та ділові ігри, групові дискусії, техніки самопрезентації, кейс-методики та ін. Як правило, для розробки та проведення процедури assessment-center запрошуюються досвідчені фахівці (консультанти) з досвідом подібної роботи.

Отже, розробка інструментів оцінки передбачає підготовку інструкцій, бланків, оцінних форм, необхідних для проведення процедури.

Наук. керівн. Боярська М. О.

Література: 1. Шегда А. В. Менеджмент : підручник / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с. 2. Пилипенко А. А. Менеджмент : підручник / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, І. П. Отенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 456 с. 3. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу : навч. посібн. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с. 4. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 502 с.

УДК [336.14:352]:005.51

Титар А. О.

Магістр 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Анотація. Досліджено зарубіжний досвід планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів, розглянуто поняття збалансованості доходів і витрат місцевого бюджету та програмно-цільовий метод фінансового планування.

© Титар А. О., 2013



Аннотация. Исследован зарубежный опыт планирования и прогнозирования доходов местных бюджетов, рассмотрены понятия сбалансированности доходов и расходов местного бюджета и программно-целевой метод финансового планирования.

Annotation. Foreign experience of planning and prognostication of profits of local budgets is reflected in the article, the concepts of balance of profits and charges of local budget and a special-purpose programme method of the financial planning are studied.

Ключові слова: організація місцевого бюджету, планування доходів місцевого бюджету, фінансовий план, бюджетний рік.

В умовах хронічної нестачі коштів, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, важливо правильно визначити обсяг фінансових ресурсів, достатніх для забезпечення повноцінної діяльності органів місцевого самоврядування.

Однією з функцій місцевих фінансових органів є фінансове планування. Фінансове планування в органах місцевого самоврядування – одна з головних сфер діяльності, що здійснюється в кілька етапів. Це прогнозування надходжень фінансових ресурсів у розпорядження органів місцевого самоврядування, їх мобілізація та управління дійсними фондами грошових коштів, а також програмування витрат відповідно до обраних соціально-економічних цілей.

Актуальність проблеми дослідження зумовлена недоліками діючої системи планування і прогнозування доходів бюджетів місцевого самоуправління, яка базується на вертикальній схемі прийняття рішень з розподілу ресурсів і планування від досягнутого рівня.

Дану проблему досліджували такі автори, як Василик О. Д., Епіфанов А. О., Сало І. В., Кравченко В. І., Кириленко О. П. та ін.

При написанні статті використовувалися законодавчі акти, роботи перерахованих авторів, статті періодичних видань, таких, як "Фінанси України", "Економіка України", "Підприємництво, держава і право", "Регіональна економіка".

Метою статті є дослідження і перейняття зарубіжного досвіду прогнозування та планування доходів місцевих бюджетів.

Новизна дослідження полягає в адаптації зарубіжного досвіду прогнозування доходів регіональних бюджетів до умов функціонування місцевого самоврядування України.

Однією із функцій місцевих фінансових органів є фінансове планування та прогнозування. В Україні ще не розроблені нові підходи в організації фінансового планування в органах місцевого самоуправління. У державі в цій сфері використовуються підходи, які сформувались ще в радянський період. Систему фінансового планування фактично зруйновано, а нової ще не створено. Фінансове планування зводиться до розробки, затвердження і виконання лише річних бюджетів, а на державному рівні – до розробки балансу фінансових ресурсів країни, проекту зведеного бюджету України і деяких інших показників [1].

У зв'язку з цим потрібно проаналізувати окремі аспекти організації фінансового планування в органах місцевого самоуправління зарубіжних країн з метою можливого використання даного досвіду в Україні.

Фінансове планування є важливою функцією місцевих органів влади зарубіжних країн. Воно зводиться до розробки двох основних документів – довгострокового фінансового плану і щорічного бюджету. Розробка цих двох документів місцевими органами влади у багатьох країнах є вимогою, встановленою в законодавчому порядку. У Нідерландах, наприклад, окрім щорічного бюджету, органи місцевого самоврядування зобов'язані розробляти фінансовий план на чотири роки. Довгостроковий фінансовий план має характер прогнозу, в якому передбачаються можливі джерела та об'єми надходжень фінансових ресурсів, а також довгострокові цільові програми, за якими здійснюються витрати. Такі фінансові плани мають назву змінних п'ятирічних планів.

Місцеві органи влади зарубіжних країн здійснюють довгострокове планування відповідно до основних напрямів їх діяльності. Так, шестирічні програми комунальних послуг, капіталовкладень і фінансової політики розробляють місцеві органи США [2].

Особливістю бюджетного планування в зарубіжних країнах є те, що фінансовий рік місцевих органів влади і фінансовий рік центрального уряду не співпадають за часом. Це дає можливість місцевим органам влади в процесі бюджетного планування мати повну інформацію про розміри фінансової допомоги центрального уряду. Так, наприклад, в США фінансовий рік центрального уряду охоплює період з 1 жовтня по 30 серпня, а кожен місцевий орган влади самостійно встановлює межі власного фінансового року [2].

Ще одна особливість фінансового планування в місцевих органах частини зарубіжних країн – це вимога повної збалансованості доходів і витрат місцевого бюджету. Наприклад, у Франції ця вимога передбачена законом від 2 березня 1982 року. Така вимога є необов'язковою стосовно бюджету центрального уряду.

У Франції бюджет центральної влади має бути обов'язково прийнятий до 31 грудня поточного року, а бюджет комуни – до 31 березня бюджетного року.

Конкретні норми по довгостроковому прогнозуванню інвестиційних програм місцевих органів влади передбачає законодавство Франції.

На відміну від фінансового плану, бюджет на рік є нормативним актом обов'язкового характеру. Показники бюджету тісно пов'язані з фінансовим планом. Щорічно після затвердження нового

бюджету здійснюється уточнення показників фінансового плану. Таким чином, відбувається з'єднання поточного та перспективного фінансового планування. Одними з форм фінансового планування в місцевих органах влади зарубіжних країн є також розробка й затвердження кошторисів витрат установ, які фінансуються з бюджету, доходів і витрат приєднаних й додаткових бюджетів.

У місцевих органах влади зарубіжних країн широко використовується програмно-цільовий метод фінансового планування інвестицій з детальними розрахунками ефективності й окупності капітальних вкладень [3].

Таким чином, фінансове планування в місцевих органах влади є важливим інструментом забезпечення стабільності місцевих фінансів.

З метою реального впровадження в Україні системи перспективного планування доходів бюджету на прикладі досвіду Нідерландів необхідно розробити і затвердити нормативно-розпорядливим актом Кабінету Міністрів України методичні вказівки (інструкції) за їх визначенням, передбачивши порядок, методи, терміни складання прогнозних показників і розрахунків до них, а також органи державної виконавчої влади, які мають бути відповідальними за їх підготовку. Прогнозні оцінки цих показників повинні відображати цілеспрямованість макроекономічної діяльності держави [4].

Бюджетне планування є стержневою основою бюджетного процесу в органах місцевого самоврядування. Від того, який бюджет буде затверджений, залежить його виконання. У процесі виконання бюджету можуть вноситися певні корективи. Але усім відомо, що коли затверджено нереальний бюджет, то при найкращому його виконанні він не стане кращим – усі його негативні сторони залишаються, а може, ще й посилюються. Тому всі проблеми бюджету необхідно розв'язувати на стадії бюджетного планування.

У той же час якість бюджетного планування в Україні, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях залишає бажати кращого. Свідченням цього є великі розбіжності між фактичними надходженнями, з одного боку, і плановими надходженнями до місцевих бюджетів, з іншого. Тому необхідно впровадити нормативні акти на прикладі Франції про збалансованість доходів та видатків бюджету.

В Україні формуються фінансові органи в системі місцевого самоврядування, йде процес уточнення функцій і підлеглості в системі фінансових органів виконавчої влади. Завершення процесу формування місцевих фінансових органів у системі місцевого самоврядування буде пов'язано з остаточним становленням в Україні територіальних громад.

Доцільно створити систему власних фінансових органів територіальних громад, які входять до системи фінансових органів виконавчої влади.

З метою впровадження системи фінансового планування доцільно розробити й ухвалити закон України про економічне та фінансове планування в Україні. Доцільно, щоб система фінансового планування в Україні, як показує позитивний досвід США, включала декілька складових. Це перспективне фінансове прогнозування та довгострокові програми інвестицій, середньострокове п'ятирічне планування, щорічні бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Важливим напрямом підвищення ефективності роботи фінансових органів місцевого рівня стосовно бюджетного процесу є вдосконалення прогнозування прибуткової частини бюджету. Як крок у цьому напрямі пропонується прогнозування доходів бюджету з використанням економічних моделей [5].

На сьогодні існує концепція формування бюджету на підставі прогнозів і розрахунків доходів, і це правильно, але вона вимагає розробки чіткого нормативу розрахунків із загальнодержавних джерел доходу в дохід бюджетів місцевого самоврядування. Найбільш відповідальною та трудомісткою є робота з визначення прогнозного об'єму прибуткової частини кожного місцевого бюджету. Упровадження системи фінансового планування та прогнозування в Україні стане важливим чинником зміцнення державних і місцевих фінансів, а також місцевого самоврядування.

Наук. керівн. Кожанова Є. П.

Література: 1. Олейничук О. М. Статистичні показники виконання Державного бюджету України / О. М. Олейничук // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 30–35. 2. Малярчук А. М. Зарубіжний досвід формування місцевих бюджетів / А. М. Малярчук // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 1. – С. 15–21. 3. Падалка В. М. Економічні моделі як засіб прогнозування доходів регіональних бюджетів / В. М. Падалка, Ю. О. Михайлик // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 8. 4. Костіна Н. І. Фінанси: система моделей і прогнозів : навч. посібн. / Костіна Н. І. – К. : Четверта хвиля, 2005. – 304 с. 5. Дьяконова І. І. Удосконалення методів регулювання доходів і видатків державного і місцевого бюджетів / І. І. Дьяконова // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 125.

Зміст

Валезная М. С. Пути решения проблем занятости и безработицы силами социальных партнерств.....	3
Миняйленко Е. А. Международная трудовая миграция в Украине.....	5
Рысева Е. В. Проблемы и последствия молодежной безработицы в Украине.....	8
Барсученко А. С. Самозайнятість на ринку праці: фріланс.....	11
Гусарова О. С. Організація праці в народному господарстві.....	13
Бондаренко В. В. Социальная защита населения в условиях рыночной экономики.....	16
Курило А. В. Механизм функционирования рынка труда в Украине.....	18
Прокопенко Д. А. Причины возникновения и существования международной миграции населения в условиях глобализации экономики.....	21
Гогой И. Ю. Роль научной организации труда в сфере народного хозяйства, на предприятиях и рабочих местах.....	24
Литвишко Т. В. Проблемы рыночной трансформации образования и профессиональной подготовки кадров.....	27
Кандиба К. О. Організація нормування праці та шляхи його вдосконалення в Україні.....	29
Дунець М. І. Аналіз факторів, що впливають на встановлення облікової ставки в Україні.....	31
Дрокіна А. С. Аналіз факторів, що впливають на світову ціну золота.....	34
Пастухова А. А. Фактори, що впливають на безробіття в Україні.....	36
Єфімова А. Г. Аналіз факторів міжнародної економічної інтеграції України.....	38
Кудас К. І. Аналіз кількісних та якісних макропоказників, що впливають на приплив прямих іноземних інвестицій в Україну.....	41
Світайлова А. І. Аналіз факторів впливу на рівень безробіття за регіонами України.....	44
Воронович К. О. Аналіз факторів впливу на динаміку курсу долара США.....	46
Грицюк І. В. Аналіз факторів, що впливають на міграційний приріст України.....	48
Харечко Ю. А. Дослідження змін валютного курсу гривні. Фактори, що на нього впливають.....	50
Сагайдакова О. С. Влияние рекламы на подсознание потребителя при выборе товаров и услуг.....	53
Ірха С. Ю. Конкуентоспроможність аеропортів України.....	56
Шириня Т. Г. Проблемы украинского рынка консультационных услуг.....	58
Криштова Н. Є. Конкуентоспроможність послуг авіакомпаній.....	61
Гагарінов О. В., Котляр А. А. Цінності консультаційної фірми – основа її успішної діяльності.....	63

Кравченко Д. С. Оптимізація міжбюджетних відносин у контексті підвищення самостійності місцевих бюджетів	67
Супрун Н. О. Сутність та зміст поняття управління фінансовою стійкістю підприємства	69
Мельничук Т. А. Методичні підходи до аналізу грошових потоків підприємства	73
Філіппов О. О. Сутність категорії "фінансова безпека підприємства"	75
Масальцева О. Ю. Оцінка виконання місцевого бюджету з використанням таксономічного аналізу	77
Прядун Ж. О. Правові бар'єри виходу підприємства на міжнародні ринки	81
Шейка А. Ю. Особенности заключения договоров в электронной форме	83
Роголін Р. О. Проблемні аспекти правового регулювання іноземних інвестицій за законодавством України	86
Сторонкина М. С. Правовое регулирование коллизионных аспектов определения национальности юридического лица на примере общества с ограниченной ответственностью	88
Алексенко М. І. Правові аспекти введення податку на розкіш в Україні	91
Попова А. В. Проблемні аспекти правового регулювання участі міноритарних та мажоритарних акціонерів в управлінні акціонерним товариством	94
Сотникова Г. І. Проблемні аспекти правового регулювання процедури санації підприємств України	97
Комендатенко Н. О. Правове регулювання медичного права в Україні	99
Рыбальченко В. С., Гресь А. В. Падение легитимности в Украине: вымысел или правда?	102
Журавко В. С. Проблеми введення судового прецеденту в правову систему України	106
Кравець К. О., Легейда О. В. Деякі аспекти легалізації вогнепальної зброї в Україні на прикладі інших країн	108
Сиваш Ю. М. Аналіз законодавства з питань регулювання інтелектуальної активності персоналу	110
Гвоздик Д. О. Проблематика місцевого самоврядування в Україні	114
Єрьомченко Я. О. Організація підсистеми доставки готової продукції у сфері збуту	116
Лісова Ю. А. Правові засади здійснення збутової діяльності в Україні	118
Павлюк В. А. Стимулювання персоналу як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємства	121
Токмін Д. Л. Вплив торговельно-логістичних посередників на організацію збуту товарів	124
Лисиця Л. В. Класифікація інвестиційних проектів як теоретичне підґрунтя процесу інвестування	126
Кадырова Д. Показатели эффективности инновационных проектов предприятия	129



Купрейчик К. Є. Фактори впливу на експортний потенціал підприємства.....	130
П'ясецька А. І. Проблеми та перспективи системи соціального страхування в Україні	133
Липовецкая А. П. Маркетинговые стратегии предприятия.....	135
Куніцин О. М. Дефіцит Державного бюджету України: причини та заходи щодо вирішення проблеми.....	137
Зерниченко К. Д. Процес формування організаційної структури управління експортною діяльністю підприємства.....	140
Кирноз Е. О. Управление бизнесом на основе интерактивного маркетинга.....	143
Емельянова Н. А. Повышение уровня интерактивного маркетинга в сфере деятельности предприятий.....	145
Федотченко Ю. М. Аналіз методичних підходів щодо управління експортним потенціалом підприємства.....	147
Осипенко А. М. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях.....	149
Блудова І. В. Нові підходи до впровадження гнучких систем оплати праці на вітчизняних підприємствах.....	151
Юрченко А. А. Теоретичні основи процесу стимулювання збуту продукції на підприємстві.....	153
Сунь Хуйтун. Алгоритм прийняття управлінського рішення на підприємстві.....	155
Каторжин А. Д. Розробка бізнес-плану інвестиційного проекту	157
Лі Хао. Аналіз систем стимулювання праці персоналу підприємства.....	159
Степух А. О. Визначення поняття стратегії підприємства.....	161
Жавко М. М. Теоретичне обґрунтування оцінки праці персоналу підприємства.....	162
Титар А. О. Зарубіжний досвід планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів	163