

Харківський національний  
економічний університет

**Управління  
розвитком**

*Збірник наукових робіт*

**№ 21 (97) 2010**

*видається щомісячно*

*Харків • ХНЕУ • 2010*

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 № 4 від 23.12.2010 р.

**Редакційна колегія**

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

**Афанасьєв М. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Внукова Н. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Грігорян Г. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Гриньова В. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Дікань Л. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Дороніна М. С.** — докт. екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** — докт. екон. наук, проф.

**Кизим М. О.** — докт. екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, проф.

**Левикін В. М.** — докт. техн. наук, проф.

**Малярєвський Ю. Д.** — канд. екон. наук, доц.

**Назарова Г. В.** — докт. екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** — докт. екон. наук, проф.

**Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, проф.

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

**Тридід О. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Українська Л. О.** — докт. екон. наук, проф.

**Хохлов М. П.** — докт. екон. наук, проф.

**Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, проф.  
(заступник головного редактора)

**Поштова адреса**

**засновника і видавця:**

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

**Конт. телефон:** (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61001, Україна, м. Харків,  
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Грицай І. М.**  
**Дуднік О. М.**  
**Байдак В. В.**  
**Замазій О. Є.**  
**Муштай Т. О.**  
**Носач О. С.**

Комп'ютерна верстка — **Фоміна К. С.**

**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 24.12.2010 р.

Формат 84×108 1/16. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 21,0. Обл.-вид. арк. 26,46. Тираж 500 прим. Зам. № 955.

Ціна договірною.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи.

© Харківський національний економічний університет, 2010.

© Видавництво ХНЕУ,  
дизайн, оформлення обкладинки, 2010.

## СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПРЕДМЕТЫ РОСКОШИ В УКРАИНЕ

*Аннотация. Рассмотрены особенности эластичности спроса и предложение на предметы роскоши в Украине.*

*Анотація. Розглянуто особливості еластичності попиту і пропозицію на предмети розкоші в Україні.*

*Annotation. The peculiarities of demand and supply elasticity on the luxury goods in Ukraine are studied.*

*Ключевые слова: спрос и предложение, факторы, эластичный и неэластичный спрос.*

Закон спроса и предложения — объективный экономический закон, устанавливающий зависимость объемов спроса и предложения товаров на рынке от их цен. То есть чем цена на товар ниже, тем больше на него платежеспособный спрос (готовность покупать) и тем меньше предложение (готовность продавать). Однако специфика различных товаров по-разному влияет на соотношение спроса и предложения. Поэтому взаимосвязь спроса и предложения необходимо рассматривать применительно к конкретному товару, что обуславливает актуальность темы.

Целью исследования является выявление особенностей эластичности спроса на предметы роскоши в Украине.

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1 %. На эластичность спроса по цене влияют следующие факторы [1]:

- наличие товаров конкурентов или товаров заменителей (чем их больше, тем больше возможность найти замену подорожавшему товару, то есть выше эластичность);
- незаметное для покупателя изменение уровня цен;
- консерватизм покупателей во вкусах;
- фактор времени (чем больше у потребителя времени на выбор товара и обдумывание, тем выше эластичность);
- удельный вес товара в доходах потребителя (чем больше доля цены товара в доходах потребителя, тем выше эластичность).

В зависимости от этих показателей различают [2]:

1. Неэластичный спрос – рыночная ситуация, при которой изменение цены (P) на 1 % вызывает незначительное изменение объема (QD).
2. Эластичный спрос – рыночная ситуация, при которой изменение P на 1 % вызывает значительное изменение QD.
3. Спрос единичной эластичности – это рыночная ситуация, при которой изменение цены на 1 % вызывает 1-процентное изменение QD.
4. Абсолютно неэластичный спрос, означающий абсолютную нечувствительность объема спроса к изменению цены: изменение P на 1 % и более не влияет на изменение QD.

Товары эластичного спроса – это такие товары, величина спроса на которые увеличивается больше, чем снижается цена этого товара. Например, если цена снижается на 5 %, то спрос возрастает на 8 %. Примером этого служат предметы роскоши или кинобилеты. Повышение на них цены может привести не к росту, а к падению общей выручки, так как люди вполне могут без них обойтись или найти товары-заменители. Вместо того чтобы идти в кино, люди могут посмотреть фильм по телевизору, купить диск DVD или вообще обойтись без кино.

Несмотря на такой привычный подход к эластичности спроса на предметы роскоши, следует отметить, что спрос на эти товары зависит от особенностей восприятия покупателями предметов роскоши. Предметы роскоши приобретают обычно люди, которых интересует не столько уровень цен, сколько известность товара, его бренд. Покупатель приобретает эти товары не потому, что не может без них существовать, а с целью повышения своего престижа, своего имиджа. Такие люди действуют по принципу: "Чем дороже – тем лучше". Такой ситуация будет сохраняться, пока в Украине не будет введен налог на предметы роскоши. Как это уже давно было сделано в других странах, и только Украина и некоторые страны Африки обошли данный закон стороной. Правда, перечня товаров, которые будут отнесены к предметам роскоши, пока нет, тем не менее существует мнение, что облагать налогами нужно элитное недвижимое жилье, начиная с 300 квадратных метров, облагать налогами частные самолеты, вертолеты, яхты, предметы роскоши, ювелирные изделия. Введение налога на предметы роскоши в будущем может повлиять на зависимость спро-



са от предложения. И если назвать обычную эластичность "прямой" (то есть при понижении цены повышается спрос), то эластичность спроса на предметы роскоши будет "обратной" (при повышении цены повышается спрос). То есть при введении налога эта зависимость может перейти от "обратной" к "прямой".

В связи с этим можно говорить о специфике эластичности спроса на предметы роскоши, так как спрос растет не при снижении цены, а при ее увеличении. Именно эту особенность должны учитывать предприятия, выпускающие предметы роскоши, а также при появлении закона о налогообложении предметов роскоши они должны думать и о возможных изменениях в этой области.

*Научн. рук. Островеерхова Г. В.*

**Литература:** 1. Конспект лекцій з курсу "Мікроекономіка": курс лекцій / укл. В. Є. Москалюк. – К.: КНЕУ, 1998. – 317 с. 2. Гронтковська Г. Е. Мікроекономіка: конспект лекцій / Г. Е. Гронтковська, А. Ф. Косік. – Рівне: УДУВГП, 2005. – 250 с. 3. Самуэльсон Э. Микроэкономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – 18-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 752 с.

**Сиваш Ю. М.**

УДК 330. 59 (477)

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **РІВЕНЬ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ**

*Анотація. Присвячено теоретичним та практичним питанням рівня та якості життя населення. Розглянуто основні показники, що їх характеризують, та їх значення в Україні. Визначено основні напрями державної політики, які забезпечать підвищення рівня та якості життя українського населення.*

*Анотация. Статья посвящена теоретическим и практическим вопросам уровня и качества жизни населения. Рассмотрены основные показатели, которые их характеризуют, и их значение в Украине. Определены основные направления государственной политики, которые обеспечат повышение уровня и качества жизни украинского населения.*

*Annotation. The article is devoted to theoretical and practical aspects of the level and quality of life. The main parameters that characterize them and their importance in Ukraine are studied. The main directions of state policy that will ensure improved quality of life of the Ukrainian population are considered.*

*Ключові слова: рівень життя, якість життя, індекс людського розвитку, ВВП на душу населення.*

Економічний розвиток будь-якої країни світу, включаючи Україну, визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. У концепції "Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй" (ПРООН) зазначається, що будь-яка держава світу у процесі свого економічного розвитку повинна в першу чергу створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю.

В Україні проблеми рівня та якості життя розглядали у своїх працях такі вчені, як В. Пономаренко, М. Кизим, Ф. Узунов, Є. Кушнар'єв та ін. У їх дослідженнях аналізується існуюча міжнародна та вітчизняна теорія і практика оцінки рівня та якості життя населення. Також пропонується новий підхід до вирішення цієї проблеми, який забезпечує інтегральну оцінку рівня та якості життя населення.

Разом із тим не всі проблеми, пов'язані з рівнем та якістю життя, достатньо розглянуто, перш за все – це різниця між сутністю цих понять та показниками, які їх характеризують, що потребує подальших наукових досліджень.

Тому метою роботи є розмежування понять "рівень" та "якість" життя населення, аналіз їх показників для України та формулювання шляхів покращення рівня та якості життя населення.

Поняття "рівень" та "якість" життя населення дуже пов'язані, але все ж слід їх розмежовувати. Рівень життя населення – кількісна і якісна характеристики життя людини в контексті міри його досягнення. Якість життя населення – якісна характеристика життя людини в контексті ієрархії задоволення його компонент [1, с. 178].

© Сиваш Ю. М., 2010

Рівень життя — це економічна категорія й соціальний стандарт, що характеризує ступінь задоволення фізичних і соціальних потреб людей. Основними компонентами стандарту рівня життя є: здоров'я, харчування й доходи населення, житлові умови, домашнє майно, платні послуги, культурний рівень населення, умови праці й відпочинку, а так само соціальні гарантії й соціальний захист найбільш уразливих громадян.

Якість життя — це комплексне поняття, яке в порівнянні у просторі та часі формі відображає ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, що оцінюється як за рівнем задоволеності людиною своїм життям за його власної суб'єктивної самооцінки, так і вимірюється компетентними та поінформованими фахівцями з набору об'єктивних показників [2, с. 5].

Ці компоненти характеризуються кількісними показниками, індикаторами та індексами й оформляються в систему показника рівня життя.

Доходи населення є ключовими факторами, що визначають рівень життя. Конкретно аналіз рівня життя визначається змістом таких величин, як: споживчий кошик і прожитковий мінімум. У загальному виді рівень життя країни або регіону за середньою тривалістю життя населення, величиною безробіття, структурними особистими споживчими витратами і споживанням основних продуктів харчування в калоріях.

Прожитковий мінімум — вартісна оцінка сумарного споживання людини або родини, обумовлена на основі мінімального споживчого кошика. "Кошик" дає структуру споживання, витрати незможних шарів, містить набір (мінімальні норми), необхідні для фізіологічного виживання. Прожитковий мінімум з 1 жовтня 2010 року складає 907 гривень на місяць [3].

Дослідження якості життя населення припускає доповнення критеріальних оцінок системою наукового обґрунтування й планомірного, організованого спостереження, збору й аналізу даних.

По-різному плановість поняття "якість" життя обумовлена різноманітністю показників. Останні можуть характеризувати окремий елемент якості життя або всю сукупність. Відповідні показники включають: здоров'я; освіту; зайнятість і якість трудового життя; житлові умови населення; можливість придбання товарів і користування послугами; особисту безпеку й правові органи; соціальні можливості й соціальну активність [4, с. 124].

Статистична оцінка рівня життя населення передбачає використання системи показників, здатних виміряти рівень і ступінь задоволення потреб людей у матеріальних благах (продуктах харчування, одягу, взутті, предметах культури й побуту, житлі), побутових послугах у широкому розумінні (у тому числі в послугах транспорту, зв'язку, служб побуту, а так само в медичних послугах) і культурних послугах (у тому числі надаваних установами культури).

Тому показники, що використовуються для характеристики рівня життя, можна умовно розділити на три види:

1) синтетичні вартісні показники (ВВП, фонд споживання, сукупні доходи населення і т. д.). Так, за даними [5, с. 8], номінальні доходи населення за перший квартал 2010 р. зросли на 12,8 % порівняно з відповідним періодом попереднього року. Наявний дохід, який може бути використано населенням на придбання товарів та послуг, зріс на 15,3 %, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового чинника, — на 3,7 %. Наявний дохід у розрахунку на одну особу за цей період становив 3 506,5 грн, що на 15,6 % більше, ніж у відповідному періоді попереднього року. ВВП на душу населення в Україні, за підсумками 2009 року, склав 2,5 тис. доларів США [3];

2) натуральні показники, що вимірюють обсяг споживання конкретних матеріальних благ (забезпеченість особистим майном, споживання продуктів харчування, число перевезених пасажирів і т. д.);

3) показники, що демонструють пропорції й структуру розподілу добробуту (розподіл населення за дохідними групами, показники концентрації і диференціації доходів споживання, індекс людського розвитку і т. д.). Індекс людського розвитку — індекс для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя та інших показників країни. В Україні у 1990 — 1995 рр. спостерігалася тенденція до зниження індексу людського розвитку — основного показника, прийнятого у міжнародній практиці для зіставлення рівня і якості життя населення, з незначним його збільшенням у 1996 – 2002 рр. Згідно зі звітом ООН про людський розвиток у 2009 році Україна зайняла 85-те місце. Вона входить до країн з середнім рівнем індексу розвитку людського потенціалу, який становить 0,796 [6].

В основі державної політики підвищення якості та підняття рівня життя населення має бути визнання того, що цієї мети не можна досягти виключно шляхом підтримки знедолених. Необхідні комплексні підходи, орієнтовані як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави щодо підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їх матеріального положення мають спиратися на забезпечення сталого економічного зростання, всебічний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці.

Необхідно подолати вкрай негативну тенденцію соціальної поляризації суспільства, забезпечити зниження економічної нерівності шляхом запровадження гнучкої податкової політики, раціональних соціальних трансфертів, стимулювання малого та середнього бізнесу, захисту прав дрібних акціонерів, легалізації тіньової діяльності і незареєстрованих доходів. Економічне зростання створює необхідне підґрунтя для зниження безробіття (включаючи приховане) та підвищення доходів від трудової діяльності.

На погляд автора статті, наслідком стане не тільки зростання рівня життя основної маси населення, а і зниження масштабів, рівня та глибини бідності.

Другий напрям повинен стосуватися безпосередньо соціально вразливих верств населення.



Передусім, необхідно запровадити дієву систему соціального страхування, яка запобігатиме втраті доходу внаслідок безробіття, захворювання чи старості. У цьому контексті першочерговим завданням є проведення повномасштабної пенсійної реформи, оскільки тільки так можна докорінно поліпшити становище сьгоднішніх пенсіонерів при стимулюванні економічної активності населення працездатного віку. Необхідно запровадити спочатку добровільну, а через кілька років і обов'язкову накопичувальну систему пенсійного забезпечення.

Це буде стимулювати населення реєструвати свої доходи і сплачувати внески до пенсійних фондів, забезпечить необхідний зв'язок між характером трудової діяльності (тривалістю стажу і сумою внесків до пенсійних фондів) та матеріальним забезпеченням на старість і, врешті-решт, не тільки запобігатиме бідності населення похилого віку, а й забезпечить входження значної частини пенсіонерів до середнього класу.

Таким чином, економічний розвиток країни перш за все характеризується рівнем та якістю життя населення. Вони включають в себе багато складових показників. Але основним вважається індекс людського розвитку. Україна відноситься до країн з середнім рівнем цього показника. Тому для покращення рівня та якості життя населення, державі необхідно провести ряд реформ у соціальній сфері, оподаткуванні, пенсійному забезпеченні тощо. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка державних програм подолання соціальної поляризації населення.

*Наук. керівн. Стрижак О. О.*

**Література:** 1. Кушнар'ов С. П. Рівень і якість життя населення : монографія / С. П. Кушнар'ов. — Харків : ВД "ІНЖЕК", 2004. — 271 с. 2. Ткачов А. Н. Якість життя населення як інтегральний критерій оцінки ефективності діяльності регіональної адміністрації / А. Н. Ткачов, Є. В. Луценко // Науковий журнал КДАУ. — 2004. — № 14. — С. 5–15. 3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. — Харків : ВД "ІНЖЕК", 2003. — 224 с. 5. Латік В. Основні показники рівня життя населення / В. Латік, Н. Підлужна // Праця і зарплата. — 2010. — № 30. — С. 8. 6. Human Development Report 2009. Ukraine [Electronic resource]. — Access mode : [http://hdrstats.undp.org/en/countries/country\\_fact\\_sheets/cty\\_fs\\_UKR.html/](http://hdrstats.undp.org/en/countries/country_fact_sheets/cty_fs_UKR.html/). 7. Євдокимова В. Рівень життя населення в Україні та світі: порівняльний аналіз / В. Євдокимова // Персонал. — 2009. — № 4. — С. 4–11.

**Бєлова О. А.**

УДК 336.71 (477)

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ**

*Анотація. Досліджено поняття, сутність та призначення сучасної банківської системи; узгально підходи до сутності банківської системи, проаналізовано критерії фінансової стійкості.*

*Аннотация. Исследованы понятие, сущность и предназначение современной банковской системы; обобщены подходы к сущности банковской системы; проанализированы критерии финансовой устойчивости.*

*Annotation. The concept, essence and purpose of modern banking system are studied; approach to the essence of the banking system is generalized; the criteria for financial stability are analyzed.*

*Ключові слова: банк, банківська система, грошово-кредитна політика центрального банку, банківський капітал.*

В умовах становлення ринкового механізму господарювання у країні значення стабільної й ефективної банківської системи суттєво зростає, і вона перетворюється на одну з найважливіших складових успішного розвитку економіки. Удосконалення теоретичних засад функціонування і розвитку банківської системи з урахуванням специфіки перехідного періоду є необхідною умовою створення ринкового господарства в Україні.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики функціонування банківської системи здійснили зарубіжні вчені: Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, А. Пігу, Дж. Герлі, Е. Коен, Е. Шоу, М. Фрідмен, П. Роуз, Дж. Сінкі, А. Грязнова, Е. Жуков, В. Колесніков, Л. Красавіна, О. Лаврушин,

© Бєлова О. А., 2010

Ю. Львов. Означеній тематиці присвячено праці вітчизняних вчених-економістів, зокрема: О. Барановського, О. Васюренка, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, Б. Івасіва, Г. Карчевої, О. Кіреєва, В. Кротюка, В. Лисицького, І. Лютого, Б. Луціва, В. Міщенко, А. Мороза, Л. Примостки, М. Пуховкіної, М. Савлука, В. Суторміної, Р. Тиркала [1, с. 17–20].

Метою дослідження статті є обґрунтування теоретичних і науково-методологічних положень щодо функціонування банківської системи в період становлення ринкових відносин, розробка шляхів забезпечення її стабільного та ефективного розвитку.

Сучасна банківська система України складається з Національного банку України (I рівень) та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України (II рівень). Визначальний вплив на розвиток банківської системи України має грошово-кредитна політика Національного банку України.

Банк – спеціалізоване фінансове підприємство, що залучає тимчасово вільні кошти з метою надання кредиту за деяку плату, виступає посередником у взаємних розрахунках і платежах, займається регулюванням грошового обігу у країні.

До функцій банків належать: платіжно-розрахункова; ощадно-капіталотворча; кредитно-інвестиційна.

Банківська система — це сукупність взаємопов'язаних банківських інститутів, які постійно розвиваються. Вона характеризується: наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; динамічністю поведінки елементів, підсистем і системи в цілому, наявністю складних взаємозв'язків, включаючи зворотні; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища; наявністю визначеної процедури прийняття рішень [1, с. 44–54].

Оптимальна структура банківської системи України – це така її побудова, за якої динамічний розвиток вітчизняної економіки може бути максимально забезпечений повним набором основних банківських продуктів, яких потребують суб'єкти ринку.

Станом на 01.01.2004 року за реєстром НБУ в Україні було 179 банків. На 01.10.2009 року – 198 (рисунок). Спостерігається постійна динаміка зростання кількості комерційних банків, при цьому в 2006 році відбувся найбільший абсолютний приріст кількості банків – на 7, що свідчить про зростання розміру капіталу та про напрям його вкладення – у банківську сферу. Причиною цього може бути рівень прибутку, що отримують власники банківського капіталу порівняно з невисоким рівнем ризику діяльності банківської установи та низькою рентабельністю промислового капіталу [2].

<input type="checkbox"/> Зареєстровані банки	<input type="checkbox"/> Банки, які мають ліцензію
<input type="checkbox"/> Банки, що перебувають у стадії ліквідації	<input type="checkbox"/> Державні банки
<input type="checkbox"/> Банки з іноземним капіталом	<input type="checkbox"/> Банки із 100 %-м іноземним капіталом

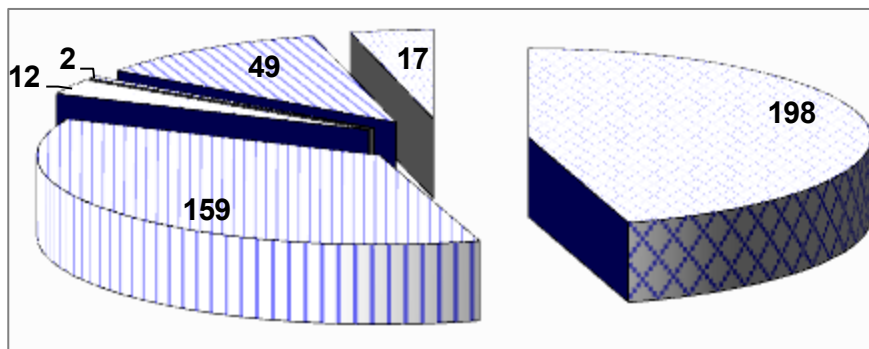


Рис. Динаміка кількості банківських установ в Україні за станом на 01.10.2009 р.

Аналізуючи показники діяльності національної банківської системи за період 2004 – 2010 рр., можна зробити висновок про стабільне функціонування та розвиток банківської системи України, адже спостерігалось підвищення фінансової стабільності, рівня капіталізації банків, поліпшення якості активів, зменшення ризиків у банківській діяльності, а також наявність позитивних структурних змін в активах, зобов'язаннях, капіталі банків та в кількісному складі системи [3, с. 76–84].

З метою підвищення рівня капіталізації комерційних банків запропоновано стимулювати злиття та об'єднання невеликих банківських установ. Це допоможе збільшити капітал, врятувати від банкрутства суспільно важливі банки, підвищити ефективність через скорочення витрат. Особливу увагу слід приділяти невеликим за капіталом, але фінансово стійким, рентабельним банкам. У методиці оцінки економічної ефективності злиття й об'єднання банківських установ запропоновано використовувати не показники доходності акцій, а оцінку майбутньої прибутковості створених об'єднань [4, с. 57].

Першочерговими кроками у справі підвищення рівня банківської системи України мають стати: зростання реальних доходів населення і корпоративних фінансів; підвищення капіталу банків; зниження резервування; створення фінансових конгломератів; участь комерційних банків у заснуванні страхових компаній; розвиток системи рефінансування банків НБУ; спрощення процедур звернення на стягнення майна, наданого в заставу; обмеження розрахунків готівкою при придбанні нерухомості, автомобілів і т. п.;



виключення ситуацій, коли банки приймають рішення під будь-яким тиском; приведення нормативних документів НБУ до міжнародних стандартів; створення державою правових (прийняття нових редакцій законів "Про банки та банківську діяльність", "Про промислово-фінансові групи", Закону "Про кредит", зняття жорстких правових обмежень на об'єднання банківського, інвестиційного та страхового бізнесів) і економічних (упровадження стимулюючого оподаткування, надання преференцій) основ для здійснення комерційними банками інвестиційної діяльності, перебудови системи довгострокового кредитування, участь комерційних банків у створенні фінансово-промислових груп, приватизація; надання банками клієнтам допомоги у здійсненні електронної комерції; розвиток синдикованого кредитування суб'єктів господарювання; здешевлення банківських послуг за рахунок комплексності їх надання; проведення міжнародної сертифікації вітчизняних банків; формування у громадській свідомості позитивного іміджу банків і працівників банківської системи, побудованого на доказових прикладах успішного співробітництва банків та клієнтів [5, с. 42].

Крім того, необхідно забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, проведення структурних перетворень у реальному секторі економіки.

Визначимо стримуючі фактори у розвитку банківської системи України, а саме: низький рівень капіталізації, недостатня фінансова стійкість, недостатня якість активів і зобов'язань, високі внутрішні та зовнішні ризики, територіальні диспропорції розміщення банківських установ по країні; орієнтація на короткострокове кредитування, нерозвиненість системи кредитування фізичних осіб, мізерна частка інвестиційних вкладень.

Таким чином, банківська система України є системою перехідного типу, якій притаманні такі особливості: порушення фінансової рівноваги; надзвичайно велике значення банківського капіталу як основи фінансової стабільності банківської системи; високий рівень взаємозалежності елементів та компонентів системи; недосконала організаційна структура; низька ефективність виконання функцій; розвиток за рахунок екстенсивних факторів; більш динамічний розвиток банківських інститутів порівняно з розвитком підприємств реального сектору економіки.

З метою підвищення рівня капіталізації комерційних банків запропоновано стимулювати злиття та об'єднання невеликих банківських установ. Це допоможе збільшити капітал, врятувати від банкрутства суспільно важливі банки, підвищити ефективність через скорочення витрат. Особливу увагу слід приділяти невеликим за капіталом, але фінансово стійким, рентабельним банкам.

Стабільний та ефективний розвиток банківської системи значною мірою залежить від державної політики у сфері банківської діяльності, основними принципами якої мають бути принципи ринковості, невтручання, добровільності, конкурентності. Одним із напрямів підвищення якості державного регулювання є визначення стратегії розвитку банківської системи України, яка повинна відображати пріоритетні напрями забезпечення стабільного та ефективного розвитку банківської системи, шляхи її пристосування до внутрішнього і зовнішнього середовища.

*Наук. керівн. Ус М. В.*

**Література:** 1. Аведян Л. Й. Економіка : навчальний посібник / Л. Й. Аведян. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 220 с. 2. Сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 3. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин / Г. М. Азаренкова. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 328 с. 4. Національний банк України: штрихи до портрета // Вісник НБУ. – 2003. – № 10. – С. 56–59. 5. Закон України "Про Національний банк України". – К., 2002. – 42 с.

**В'ялик М. С.**

УДК 331.5.024.5

Студент 5 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

*Анотація. Проаналізовано необхідність державного регулювання зайнятості в умовах трансформаційної економіки України. Виявлено особливості державної політики зайнятості в перехідному періоді. Розроблено рекомендації щодо удосконалення державної політики зайнятості на сучасному етапі.*

*Аннотация. Проанализирована необходимость государственного регулирования занятости в условиях трансформационной экономики Украины. Выявлены особенности государственной политики занятости в переходном периоде. Разработаны приоритетные направления совершенствования государственной политики занятости на современном этапе.*

© В'ялик М. С., 2010



*Annotation. The necessity of state regulation of employment in conditions of economy of Ukraine is analyzed. The features of the state employment policy in transition are considered. A priority directions of state policy of employment at the present stage are worked out.*

*Ключові слова: зайнятість, безробіття, державне регулювання, державна політика зайнятості.*

Ринкова трансформація української економіки та суспільства в цілому об'єктивно обумовлює становлення нової за змістом та структурою зайнятості. Разом з тим в умовах відсутності науково обґрунтованої та послідовної економічної політики трансформація економіки призвела до абсолютного скорочення чисельності зайнятих, зростання безробіття, зростання нерегламентованої зайнятості. У свою чергу в умовах подальшого розвитку науково-технічного прогресу, всеоб'ємлюючої автоматизації виробництва дістало місце підвищення професійних та особистих вимог до фахівців, неможливість працівників швидко знайти підходящу роботу. У зв'язку з цим удосконалення механізму державного регулювання зайнятості є актуальним сьогодні і має враховувати специфіку перехідної економіки, національні особливості та менталітет населення.

Метою даного дослідження є визначення необхідності державного регулювання зайнятості населення та розробка пріоритетних напрямків удосконалення політики зайнятості.

Питання державного регулювання зайнятості стояло у центрі дослідницьких інтересів таких видатних світових вчених, як Дж. Міль, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен. Серед вітчизняних економістів слід відзначити таких, як Д. Богиня, В. Васильченко, Ю. Маршавін, В. Оніщенко.

Теоретико-методологічні підходи до визначення ролі держави у вирішенні проблем зайнятості різняться в контексті історичного розвитку суспільства та залежно від тієї або іншої спрямованості економічного аналізу.

Так, класична теорія зайнятості (Д. Рікардо, Дж. С. Міль, А. Маршал, А. С. Піру) базується на невтручанні держави в регулювання процесів зайнятості населення, вважаючи її нормою ринкової економіки. Згідно з цією теорією важелі ринкового регулювання (зокрема коливання ставки відсотка і еластичність співвідношення цін і заробітної плати) спроможні підтримувати повну зайнятість, роблячи її неминучою [1]. При цьому втручання держави може тільки завдати лиха ефективному функціонуванню економіки.

У рамках неокласичного підходу (Дж. Перрі, М. Фелдстайн, Р. Холл) зайнятість розглядається як один з виробничих ресурсів, які розподіляються через ринок. Ринок праці, як і всі інші ринки, функціонує на базі умовної рівноваги, коли основним регулятором виступає ціна на робочу силу (заробітна плата). Вона (ціна) реалізується за потребами ринку, встановлюється автоматично, залежно від попиту та пропозиції, а безробіття, якщо і можливе, то тільки добровільне [1, с.10–15].

Марксистський підхід (К. Маркс, Ф. Енгельс, Лопатін Г. А., Зібер Н. І.) розглядає ринок як ринок робочої сили, а безробіття – як "надлишкове робоче населення", необхідний продукт нагромадження капіталу. При цьому безробіття виступає у вигляді невикорінного пороку капіталістичного суспільства, позбутися якого можна тільки шляхом зміни суспільного устрою [1].

Кейнсіанський підхід (Дж. М. Кейнс, Р. Гордон, Е. Хансен) сформувався у 30-х рр. ХХ ст., які супроводжувалися у багатьох країнах економічною кризою, масовим безробіттям і соціальними конфліктами. Згідно з цим підходом, попит на робочу силу регулюється не коливаннями ринкових цін на працю, а сукупним попитом, який визначається державною політикою [1].

Кейнсіанські ідеї регулювання рівня зайнятості та безробіття впродовж тривалого періоду часу сприяли вирішенню гострих економічних проблем (у першу чергу, проблем зайнятості та безробіття) у західних країнах. Однак економічна криза 1979 – 1981 рр. показала неспроможність кейнсіанського підходу до державного регулювання. На зміну ідеям кейнсіанського підходу прийшли нові моделі державного регулювання.

Зокрема, подальшого розвитку дістали ідеї неокласичного підходу до державного регулювання в рамках монетаризму (М. Фрідмен, Ф. Кейген, Д. Майзельманд та ін.). Представниками цього напрямку введено поняття природного безробіття [2]. З метою врівноваження ринку згідно з монетаризмом необхідно використовувати інститути кредитно-грошової політики та інші заходи, спрямовані на розвиток підприємництва. Таким чином, передбачається ліквідувати ряд прямих форм державного регулювання економічної діяльності, у тому числі регламентацію за цінами і заробітною платою, тобто реалізовувати політику дерегулювання.

На сьогоднішній день питання державного регулювання зайнятості є тематикою наукових досліджень багатьох вчених і має як своїх прихильників, так й опонентів.

Необхідність державного регулювання зайнятості полягає в такому:

по-перше, ринкова економіка є системою економічних, а не соціальних інтересів членів суспільства: в головному правилі ринкової економіки про мінімізацію збитків і максимізацію прибутку відсутній фактор соціального регулювання, таким чином, у наявності протиріччя між необхідністю соціальної ефективності і реалізацією ефективності економічного характеру;

по-друге, соціальність присутня в ринковій економіці не як провідний елемент, а як елемент, що підпорядкован інтересам капіталу;

по-третє, ігнорування асоціального характеру ринку веде до ускладнення у всіх сферах життя людського співтовариства і зводить нанівець ефективність реалізації програм в усіх галузях економіки.

Однак аргументація буде неповною без визнання ряду негативних моментів у процесі державного регулювання сфери зайнятості.



До недоліків державного регулювання сфери зайнятості відносяться: наявність лагів запізнювання у процесі впровадження окремих елементів програми; "зайва опіка" з боку держави, яка в соціальному плані може дорого обійтися не тільки ринку, але і суспільству в цілому, породжуючи клас утриманців; суперечливий характер демократії, що нівелює, пом'якшує, але не зживає головної сутності держави – "знаряддя" в економічному протистоянні соціальних груп. Факт демократичної організації держави не гарантує при цьому дотримання інтересів соціальних груп, що знаходяться за межею бідності; суб'єктивний характер державного регулювання у зв'язку із залежністю його від осіб, які приймають і реалізують рішення у сфері економічної політики [3, с. 7, 8].

Сучасний стан зайнятості населення України, який, насамперед, характеризується різким зниженням попиту на працю, закриттям чи тимчасовим припиненням діяльності підприємств, скороченням працівників, неповним робочим днем і, як наслідок, — поповненням лав безробітних, безпосередньо обумовлений фінансово-економічною кризою, яка почалася у другій половині 2008 року. Але на сьогоднішній день існують вже позитивні зрушення на ринку праці України. За даними Державного комітету статистики України кількість зареєстрованих безробітних в Україні у 2010 році зменшилася до 606,9 тис., що становить 2,2 % від населення працездатного віку. У минулому році кількість безробітних була на 88,2 тис. менше, а рівень зареєстрованого безробіття становив 1,8 %. На кінець року на обліку в державній службі зайнятості загалом перебувало 12 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян, що на 8,1 % менше, ніж на 1 липня 2010 р. Серед зазначеної категорії громадян 98,6 % мали офіційний статус безробітного. У той же час в нинішньому році рівень зареєстрованого безробіття скорочується швидше, ніж у минулому, хоча в абсолютному вираженні кількість безробітних залишається великою [7].

На сьогоднішній день необхідність удосконалення державного управління зайнятістю населення зумовлена тим, що даний процес є важливою частиною ринкової трансформації економіки. Неможливо сформувати ринкову економічну систему без створення відповідного їй ринку праці, ланкою якого є механізм управління зайнятістю.

Основними напрямками удосконалення державного регулювання зайнятості повинна стати зміна соціально-економічного курсу, перегляд пріоритетів соціально-економічної політики, де основою повинна стати людина з її інтересами. Дана політика може стати підґрунтям для консолідації суспільства, для виходу з кризової ситуації з якомога меншими витратами. Вирішення короткострокових проблем повинно враховувати можливість досягнення стратегічних цілей. Стосовно держави, то вона повинна активно висувати і реалізовувати програми покращення зайнятості. Зокрема здійснювати якісну професійну підготовку, надавати дотації підприємцям, які беруть на себе зобов'язання підтримувати обумовлений рівень зайнятості, надавати консультаційну допомогу безробітним, створити сприятливі умови для бажаючих відкривати власну справу, створювати робочі місця для молоді.

Отже, основними пріоритетними напрямками удосконалення державного регулювання зайнятості населення України мають стати:

- застосування комплексу заходів економічного, правового та організаційного забезпечення. Зокрема, економічне забезпечення державної політики зайнятості передбачає створення економічного механізму формування та функціонування ринку праці, стимулювання створення нових робочих місць, надання фінансової підтримки підприємництва. Правове забезпечення політики зайнятості реалізується під час розробки правових механізмів реалізації економічної політики, створення законодавства, що визначає зміст діяльності суб'єктів зайнятості. Організаційне забезпечення політики зайнятості передбачає наявність органів, що реалізують державну політику зайнятості, та створення умов для їх належного функціонування;

- як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, вирішення сучасної проблеми зайнятості полягає не лише у здійсненні окремих заходів (громадські роботи, професійна підготовка і перепідготовка незайнятого населення та ін.), але й в глобальних підходах до змін у сфері зайнятості, які забезпечують гнучкість ринку праці. Зокрема, розширення сфери зайнятості можливе шляхом: реструктуризації державних підприємств із залученням інвестицій для розвитку підприємництва у виробничій сфері на основі модернізації застарілих і створення нових робочих місць; встановлення сприятливого інвестиційного режиму для підприємств, на яких створюються нові робочі місця; запровадження системи державного замовлення на створення нових робочих місць та зайняття населення на оплачуваних громадських роботах; надання державної підтримки депресивним регіонам; економічного стимулювання підприємств до створення робочих місць для безробітних і підтримки підприємницької ініціативи безробітних; гарантованого надання робочого місця спеціалістам, підготовленим за державним замовленням [4, с. 7];

- ураховуючи, що зайняті в нелегальному секторі ухиляються від обов'язків перед державою у вигляді несплати податків, важливим є прийняття й реалізація заходів з використання економічних важелів з легалізації такої форми зайнятості;

- потребує інтенсифікації використання можливостей оплачуваних громадських робіт загальнодоступних видів некваліфікованих робіт, а також кваліфікованих робіт, що організовуються з метою надання додаткової соціальної підтримки і забезпечення тимчасової зайнятості громадянам, які шукають роботу. Завдяки участі у громадських роботах безробітні можуть відновити трудові навички, отримати відповідний заробіток, а іноді — постійну роботу. Оплачувані громадські роботи є універсальним засобом активної політики держави на ринку праці в умовах збільшення чисельності незайнятого населення;



- необхідним є взаємоузгодження політики зайнятості та економічної політики держави, консолідація зусиль усіх гілок влади, об'єднань роботодавців і профспілок у сприянні вирішенню питань зайнятості населення;

- у подальшому державна політика у сфері зайнятості повинна спрямовуватись на: переорієнтацію ринку освітніх послуг на потреби ринку праці, насамперед, роботодавців, підвищення якості робочої сили, що вимагатиме повноцінного використання можливостей усіх видів та форм професійної підготовки, у тому числі і самоосвіти; інтеграцію професійної освіти в європейський простір.

Отже, реалізація вищенаведених заходів з удосконалення державної політики зайнятості на сучасному етапі сприятиме скорішому виходу нашої держави із фінансово-економічної кризи, оскільки ефективно зайняте населення є основою стабільності та процвітання будь-якої правової, демократичної та соціально-орієнтованої держави.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

**Література:** 1. Заяц О. В. Занятость населения и ее регулирование : учебник / О. В. Заяц. – Владивосток : Издательство Дальневосточного университета, 2001. – 154 с. 2. Гриньова В. М. Ринок праці: теоретико-методологічні засади та напрямки розвитку : монографія / В. М. Гриньова, В. В. Самійленко. – Харків : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 276 с. 3. Зоїдзе Д. Р. Регулювання зайнятості населення : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / Д. Р. Зоїдзе. — Х., 2004. — 20 с. 4. Калініна С. П. Ринок праці та зайнятість: теоретико-методологічний аспект : монографія / С. П. Калініна. — Донецьк, 2005. — 227 с. 5. Веселяк І. Проблеми зайнятості населення України в умовах нестабільної економічної ситуації [Електронний ресурс] / І. Веселяк // Науковий вісник "Демократичне врядування". – 2009. – Вип. 3. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/eJournals/DeVr/2009\\_3/fail/+Veselak.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/eJournals/DeVr/2009_3/fail/+Veselak.pdf). 6. Грішнова О. А. Трансформація зайнятості в Україні у перехідний період / О. А. Грішнова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – Івано-Франківськ : Плай, 2005. – 270 с. 7. Офіційний сайт Державної служби зайнятості. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/>.

УДК 338.12

**Галенко К. С.**

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **МОНОПОЛІЯ ТА КОНКУРЕНЦІЯ У ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ**

*Анотація. Визначено особливості ринку монополії та конкуренції у господарстві України. Наведено їх визначення, переваги і недоліки цих явищ.*

*Аннотация. Определены особенности рынка монополии и конкуренции в хозяйствовании Украины. Приведены их определения, преимущества и недостатки этих явлений.*

*Annotation. Features of the market monopoly and competition are given. Its notions, advantages and disadvantages are suggested.*

*Ключові слова: монополія, конкуренція, монополістична конкуренція, попит, ціна.*

Історія розвитку монополій є водночас й історією боротьби з ними. Проблеми монополізації господарського життя, конкуренція на товарних ринках привертають сьогодні пильну увагу не тільки спеціалістів, але і широких прошарків населення. Намагання великих об'єднань цілком захопити ринки викликало невдоволення дрібних і середніх підприємців та широкої громадськості. Навколо монополій формується негативна громадська думка, яка вимагає державного захисту споживачів від свавілля монополістів, обмеження діяльності останніх.

Питанням, пов'язаним з функціонуванням конкуренції, приділялась особлива увага. Найбільш відомою роботою в цьому напрямку є "Теорія монополістичної конкуренції" Е. Чемберліна (1899 – 1967). Його внесок полягає в тому, що він був першим, хто ввів поняття "монополістичної конкуренції". Відповідно до погляду Е. Чемберліна, більшість економічних ситу-

© Галенко К. С., 2010



ацій становлять явища, що включають і конкуренцію, і монополію. Модель Чемберліна припускає структуру ринку, у якій поєднані елементи конкуренції (велика кількість фірм, їхня незалежність одна від одної, вільний доступ на ринок) з елементами монополії (покупці віддають явну перевагу ряду продуктів, за які вони готові сплачувати підвищену ціну). При цьому передбачається, що підприємець у своєму прагненні до одержання максимального прибутку намагається захопити контроль над пропозицією товару, що дозволить йому диктувати ціну на ринку. Тому він прагне створити товар, який хоч чимось-то буде відрізнятися від товару конкурента [1]. Цю проблему також досліджували Пол Семюельсон, Філіп Котлер, Річард Познер, Харві Лейбенштайн.

Що стосується поглядів на монополію сучасних економістів, то вони є дуже різноманітними і часто спірними. Зокрема, Ю. Архангельський доводить, що монополія "не впливає ані на обсяги виробництва, ані на ціни" [2, с. 62–69]. В. Лагутін дещо не погоджується з поглядами попередніх дослідників. Він, зокрема, вважає, що в Україні наявний дефіцит фахівців з питань монополії та антимонopolного регулювання, переважає традиційний підхід до трактування сутності монополії, а "реальність така, що нинішні форми конкуренції мають мало спільного з тими моделями ідеальної монополії, які описуються в підручниках" [3, с. 55].

Обґрунтування підходу щодо вирішення проблеми становлення конкуренції та монополії в господарстві є метою дослідження.

В Україні монополієне становище визначається як становище суб'єкта господарської діяльності на ринку товару (послуг), за якого в цього суб'єкта немає жодного конкурента або він не знає значної конкуренції через обмежений доступ інших суб'єктів господарювання, наявність пільг чи інших обставин. Поняття монополізму введено Законом України "Про захист економічної конкуренції" [4, с. 4].

Відповідно до законодавства України монополієне положення саме по собі не є протиправним. Такими є дії чи бездіяльність монополістів, які обмежують конкурентоспроможність інших учасників ринку, порушують їхні інтереси або інтереси споживачів [5, с. 15]. Найчастіше зловживання монополієм становищем виявляється в завищенні цін на товари (послуги). Але проблеми деякою мірою можна вирішити за допомогою методів конкурентної боротьби — це передусім поліпшення якості товарів і послуг, швидке оновлення асортименту продукції, дизайн, надання гарантій і післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо.

В Україні існує також природна монополія — стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку ефективніше за відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, а товари (послуги), які виробляють суб'єкти природних монополій, не можуть бути замінені іншими. Через це попит на товарному ринку менше залежить від зміни цін на товари (послуги). Природні монополії виникають лише в тих галузях економіки, де конкуренція була б економічно неефективним і руйнівним явищем.

Функціонування ринків природних монополій, господарської діяльності державних органів, інших монополізованих ринків зачіпає життєві інтереси громадян України. Саме тому АМКУ (Антимонополієний комітет України) акцентує увагу на припиненні зловживань монополієм становищем, перш за все на ринках природних монополій. Так, Верховна Рада затвердила поправки до закону про держбюджет на 2010 рік, що дають Кабміну право збільшити статутний фонд державної монополії "Нафтогаз України" на 7,4 мільярда гривень. Дане збільшення капіталу буде здійснено облігаціями внутрішньої державної позики. Хоча "Нафтогаз" за підсумками першого півріччя 2010 року відрпортував про збитки в розмірі 0,3 мільярда гривень, очевидно, що розрив у фінансах монополії набагато ширше. Вливання капіталу в розмірі 0,7 % ВВП направлено на фінансування цього дефіциту [6, с. 6].

Таким чином, потужні фірми завжди прагнули і будуть прагнути до монополієстичного становища на ринку, тому ефективне функціонування сучасної ринкової системи обов'язково передбачає свідоме державне регулювання, стимулювання "усвідомленої", розумної конкуренції. Конкуренція є необхідною і визначальною умовою нормального функціонування ринкової економіки, але як і будь-яке явище має свої плюси та мінуси. До позитивних сторін можна віднести: активізацію інноваційного процесу, гнучке пристосування до попиту, високу якість продукції, високу продуктивність праці, мінімум витрат тощо. До негативних наслідків — "перемога" одних і "поразка" інших, розходження в умовах діяльності, що веде до нечесних прийомів, надмірна експлуатація природних ресурсів, екологічні порушення тощо. У цілому ж, конкуренція несе менше негативних моментів, ніж позитивних; конкуренція — значно менше зло, ніж монополія, що зловживає своїм положенням в економіці.

Попри те, що українське законодавство про захист економічної конкуренції має досить високий рівень, продовжується його вдосконалення відповідно до стандартів Європейського Союзу.

*Наук. керівн. Ус М. В.*

**Література:** 1. <http://library.if.ua/book/39/2897.html>. 2. Архангельський Ю. Чи є шкода від монополії? / Ю. Архангельський // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 62–69. 3. Лагутін В. Шкода від монополії і користь від конкуренції: чи все так просто? / В. Лагутін // Економіка України. — 2007. — № 4. — С. 55. 4. Касьяненко Д. Конкурентне законодавство: що нового? / Дмитро Касьяненко // Правовий тиждень. — 2009. — № 39(165). — 29 вересня. — С. 4. 5. Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 р. № 1682-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 6. Блінов О. Огляд ринків: сальдо поточного рахунку / Олексій Блінов // Економічна правда. — 2010. — № 249503. — С. 6.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Анотація. Проаналізовано зміст поняття "культура підприємницької діяльності" як важливого фактора, що впливає на успіх економічних перетворень в Україні. Розкрито складники діяльності як основи успішного заняття підприємництвом.*

*Аннотация. Проанализировано содержание понятия "культура предпринимательской деятельности" как важный фактор, влияющий на успех экономических преобразований в Украине. Раскрыты составляющие деятельности как основы успешного занятия предпринимательством.*

*Annotation. The definition of the notion "the culture of business activities" as the important factor, influencing on the success of economic reform in Ukraine, is analyzed. The consists of activities as the basis of successful business making are considered.*

*Ключові слова: культура, підприємницька діяльність, економічні перетворення, фактори впливу.*

Перехід на початку 90-х років ХХ століття до нової моделі господарювання, становлення та розвиток підприємництва на основі самостійної ініціативи і трансформації державної власності в інші форми, визначення конституційних основ незалежної Української держави суттєво позначилися на всіх напрямках розвитку нашого суспільства: політичному, економічному, культурному, освітньому.

Реагуючи на зміни економічної кон'юнктури, малий бізнес України швидко пристосовується до нових умов, він здатний оперативно перебудовувати виробничий процес, налагоджувати виробництво нової продукції, заповнюючи існуючі прогалини на ринку. Це сприятиме вирішенню не тільки соціально-економічних проблем (розширює можливості працевлаштування населення, його зайнятість у суспільному виробництві та кращого задоволення потреб споживачів), але і є ефективним способом розробки та впровадження інновацій, що призведе до покращення економічної ситуації у країні та забезпечить поступовий вихід її з кризи. Таке динамічне і складне явище, як підприємництво, в цілому, потребує нових підходів та вимог до всіх суб'єктів господарювання.

Метою статті є ретроспективний аналіз культури підприємницької діяльності як основи підготовки молоді до діяльності в умовах ринку праці.

Перші спроби теоретичного осмислення поняття "підприємництво" розпочалися з XVII ст. Вагомий внесок у дослідження підприємництва зробили відомі західні вчені XVIII – XX ст. Р. Кантільон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл та інші. На початку ХХ ст. економісти-соціологи М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер у своїх дослідженнях приділяли велику увагу значенню підприємницької діяльності в економічному житті будь-якої країни [1, с. 25–29].

Проблема підприємництва в економічному житті України практично не досліджувалася, вона досі залишається недостатньо розробленою. На сьогодні немає праць, у яких би комплексно розглядалися роль та місце підприємництва, його фінансові ресурси як один з ринкоутворюючих чинників, недостатньо обґрунтовані соціально-економічні наслідки малого підприємництва в Україні. Як і в інших країнах СНД, дослідження проблем підприємництва в Україні розпочалися лише із зародженням ринкових відносин. Серед українських учених-економістів, які займаються науково-теоретичним обґрунтуванням суті та необхідності розвитку підприємництва, слід зазначити Л. Безчасного, В. Бордюка, В. Гейця, В. Голікова, В. Рибалкіна, В. Савчука, О. Турчинова З. Варналій та ін.

Й. Шумпетер у розробці теорії підприємництва прийшов до висновку, що справжнє підприємництво – це особливий дух та особливий стиль життя, яке вимагає від підприємця принципово нові якості. За висловом Й. Шумпетера, підприємець – це творець власного щастя, який виконує функцію економічного лідерства і новаторства. Задоволення і радість, що людина отримує від самого процесу та результатів своєї праці, є головним чинником у здійсненні підприємницької діяльності, а прибуток – це показник успішної організаційно-новаторської діяльності підприємця, це показник ділових якостей та престижу в суспільстві. Чим більше суспільство є цивілізованим, чим вище розвинута його культура, тим більше підприємець розбірливий у засобах досягнення мети [2]. Міжнародна практика господарювання доводить, що підприємництво не може існувати без чітких та ефективних законодавчих актів. Юридично цим Законом України (від 7 лютого 1991 р., зі змінами ст.168 №1481-000 22 лютого 2000 р.) підприємницький вид діяльності визначається як "безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, ви-



конання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством". Базовими законами України, які регламентують підприємницьку діяльність, є Закон України "Про власність" (7.02.91), "Про підприємства України" (27.03.91), "Про господарські товариства" (19.09.91), "Про селянське (фермерське) господарство" (22.06.93), "Про захист економічної конкуренції" (1996р.) та ін. [3; 4].

Таким чином відбулося конституційне закріплення свободи підприємництва. Відповідно до Конституції України (ч. 1 ст. 42), яка прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р., "кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом". Це гарантія не тільки незалежності, а й реформаторської розбудови держави, зокрема ринкової трансформації економіки. Досвід промислово розвинутих країн показує, що високоефективна економіка неможлива без розвинутої системи підприємництва. Малий бізнес став феноменом ХХ сторіччя, він показав в умовах ринкової економіки свою стійку життєздатність і ефективність. Проте, на жаль, в Україні сектор підприємництва не відіграє в національній економіці такої важливої ролі, як в економічно розвинутих країнах. Тому нині вкрай важливо з'ясувати причини такої тенденції, розробити науково обґрунтовані рекомендації щодо усунення і об'єктивних, і суб'єктивних перешкод та стимулювання розвитку цього сектору.

В умовах ринку справжнім рушієм економіки є підприємництво, і чим воно активніше, чим більше здібних людей залучено до підприємницької діяльності, тим краще використовуються всі матеріальні та суспільні ресурси, тим інтенсивнішим є розвиток народного господарства.

Сьогодні для багатьох громадян підприємницька діяльність стала основним видом роботи. Ринку праці потребує працівників, які здатні працювати у багатьох сферах, екстраполювати ідеї з однієї професійної сфери в іншу. Відкритість і гнучкість свідомості допомагає швидше засвоювати переваги нової соціально-економічної ситуації. На жаль, більшість нинішньої молоді не готова функціонувати на ринку праці, оскільки під час економічних реформ, як й інші соціальні групи суспільства, вона опинилася серед проблем, що потребують негайного вирішення. Найголовніша із них – відсутність економічних знань та спеціальної підготовки, які постають необхідною умовою для заняття підприємництвом.

Підприємницька діяльність є складною комплексною проблемою, вирішення якої можливе за умов об'єднання зусиль державних органів, суспільства та освітніх закладів. З цією метою необхідно впровадити нову систему економічної підготовки населення, урізноманітнити навчальні програми, бути зорієнтованими на особистісну, культурну молодь, на цінність освіти, яка має орієнтуватися на підприємництво, яка в подальшому сформує культуру підприємницької діяльності, адекватну новим соціально-економічним умовам.

Що ж таке культура підприємницької діяльності?

Етимологічно поняття "культура" відповідає латинському "cultura" (обробка, вирощування, доглядання, поліпшення), що початково означало рілницьку, хліборобську працю, а пізніше поширилося на інші царини людської життєдіяльності, в тому числі на розвиток, ушанування (культ), виховання, навчання самої людини. У 1982 році на Всесвітній конференції з питань культурної політики, що проводилася під егідою ЮНЕСКО, було прийнято декларацію, яка тлумачила культуру як комплекс матеріальних, духовних, інтелектуальних та емоційних рис суспільства, що включає в себе не лише різні мистецтва, а й спосіб життя, основні правила людського буття, системи цінностей, традицій і вірувань.

На сьогоднішній день поняття "культура підприємницької діяльності" в науковій літературі не має точного та єдиного визначення, бо є порівняно новим у колі гуманітарно-економічних наук, воно не має цілісного підходу та повної характеристики як явища і категорії. Але цій проблемі присвячено багато робіт українських учених-економістів: Д. Закатного, А. Колихалової, Д. Тхоржевського, Г. Шевченка, В. Плахути, М. Тименка, О. Ястремської та ін. Кожен учений, який досліджує цю проблему, збагачує наші знання і допомагає визначити сутність культури підприємницької діяльності, які функції вона виконує, обґрунтувати її роль у ставленні і розвитку економіки України. Так П. Ігнатовський, досліджуючи економічне життя, велику увагу приділяв проблемі підвищення культури і розглядав це як економічну мету. "Підвищення культури – дійсно епохальне завдання, воно складає визначену економічну мету та відноситься до всього суспільного виробництва. Тільки розвиток виробництва дозволяє підвищувати культуру, а в широкому розумінні підвищення культури пов'язане з виробництвом, і розв'язання цього завдання є безперервним" [5, с. 195].

Становлення та розвиток підприємництва в умовах перехідного періоду дозволяє з'явитися новим формам економічної культури: господарській, кооперативній, підприємницькій, яка, у свою чергу, поділяється на адміністративну, інвестиційну та культуру торгівлі.

Адміністративна культура зберігається там, де посередницька діяльність створюється великими фірмами, що обслуговують конкурентноспроможні підприємства. Основна увага носіями адміністративної культури приділяється не тому, що зробити, а тому, як зробити.

Носіями інвестиційної культури є банки та інвестиційні фонди. Отримуючи прибутки за рахунок постійного кругообігу власного і позичкового капіталу, діяльність такого виду супроводжується великим ризиком у сфері інвестування існуючих чи нових виробництв.

Культура торгівлі розвивається, насамперед у торговельних організаціях, організаціях зі збуту, у роздрібній торгівлі. Успіх у цій сфері діяльності залежить від кількості контактів із покупцями, від постійного пошуку продукту, що найбільш потрібен на ринку [6].



Культура підприємництва є системою знань, цінностей, символів та традицій, що забезпечують мотивацію та регуляцію підприємницької діяльності, які визначають форму її здійснення, а також сприйняття суспільством. Культура підприємництва охоплює: культуру технології виробництва, культуру управління та організації, культуру умов праці, культуру обміну та розподілу, культуру проведення переговорів та ін. Підприємницька діяльність зазнає на собі вплив економічної культури на всіх етапах свого існування. В економічній літературі культура підприємницької діяльності часто ототожнюється з економічною культурою, яка є однією з її складових, що зростає, оновлюється та трансформується в культуру управлінської діяльності. Сьогодні культура підприємницької діяльності часто ідентифікується з культурою управлінської діяльності, тому що в обох видів культур подібні основні ознаки і функціональна спрямованість. Проте підприємницька культура має свою специфіку, вона відрізняється від управлінської культури метою, характером та змістом.

На процес формування культури підприємництва впливає багато факторів: релігійний та національний аспекти, соціально-економічні та політичні процеси і т. д. Під впливом цих факторів склалося декілька видів культури підприємницької діяльності, які в 60 – 80-х роках ХХ сторіччя досліджував та систематизував голландський учений-соціолог Герберт Хофстед. Ним була побудована чотирикомпонентна модель цінностей, що дозволила описати типи культур підприємництва. Згідно з цією моделлю культура підприємництва може бути охарактеризована такими компонентами: дистанція влади (Power Distance, PDI), показник уникнення неозначеностей (Uncertainty Avoidance, VAI), індивідуалізм-колективізм (Individualism, DVI), мужність-жіночість (Maskulinitat, MAS) [7].

Означені Г. Хофстедом типи культур підприємництва можна спостерігати в різних країнах, де вони проявляються з більшою або меншою інтенсивністю. Тому сучасному підприємцю важливо вивчити особливості культури підприємництва, ділової етики, специфічні риси поведінки партнерів як носіїв ділової культури, також необхідно враховувати традиції, звичаї кожної країни, особистісні особливості та звички.

Культура підприємництва як соціально-культурна система в цілому є важливим фактором, що впливає на успіх економічних перетворень в Україні. Таким чином, виникає необхідність формування нового класу підприємців, що складається з відповідальних професіоналів, які формують імідж культурного та надійного партнера по бізнесу на внутрішньому і міжнародному ринках.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

---

**Література:** 1. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності : підручник / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – К. : Знання України, 2007. – 407 с. 2. Заславская Т. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т. Заславская, Р. Рывкина. – Новосибирск, 2007. 3. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2008. – № 18–23. 4. Конституція України. – К., 2006. 5. Игнатовский П. А. Экономическая жизнь социального общества / П. А. Игнатовский. – М. : Экономика, 2007. – 247 с. 6. Сизоненко В. Підприємництво / В. Сизоненко. – К. : Вікар, – 2008. – 453 с. 7. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе / Р. Льюис. – М. : Дело, 2006. 8. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устинко, С. І. Чоботар. – К. : Академія, 2007. – 280 с. 9. Подсолонко В. А. Підприємництво / В. А. Подсолонко, Т. Л. Миронова. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 616 с.

УДК 338.22.021.2

**Герман М. В.**

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РЕГУЛЮВАННІ**

*Анотація. Розглянуто монетарну політику, що впливає на економічну, а відтак і на загальний рівень добробуту населення, а також проблеми використання монетарного інструментарію у макроекономічному регулюванні.*

*Аннотация. Рассмотрена монетарная политика, которая влияет на экономическую деятельность, а следовательно и на общий уровень благосостояния населения, а также проблемы использования монетарного инструментария в макроэкономическом регулировании.*

© Герман Т. В., 2010



*Annotation. Monetary policy, that affects the economy and hence on the overall level of welfare, is studied, problems of using monetary tools in macroeconomic regulation are explored.*

*Ключові слова: монетарна політика, монетарний інструментарій, державне регулювання, монетарна стратегія, обмінний курс, інфляція, монетарні агрегати, стабільність грошової одиниці.*

Монетарна політика, тобто політика управління грошовою масою та процентними ставками, безпосередньо впливає на економічну діяльність, а відтак і на загальний рівень добробуту населення. Саме тому питання здійснення монетарної політики в країні постійно перебувають у центрі уваги.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ століть економічна наука приділяє значну увагу механізмам макроекономічного регулювання і його монетарним інструментам у перехідних економіках. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати О. Береславську, О. Василюка, Т. Вахненко, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Дзюблюка, І. Лютого, І. Михасюка, А. Мельник, М. Савлука, А. Сташина, В. Стельмаха, І. Тивончука, А. Чухна та інших.

Монетарна політика є одним з інструментів державного регулювання економіки. Саме на цій політиці держави акцентують свою увагу монетаристи.

Монетарний інструментарій є одним із найважливіших знарядь впливу держави на економічні процеси в розвинутій ринковій економіці. За роки ринкової трансформації вітчизняної економіки уже склалися монетарні знаряддя її грошово-кредитного регулювання, використання яких дає змогу успішно здійснювати фінансову стабілізацію та досягати економічної збалансованості загалом. Проте цілісної системи макроекономічного регулювання з потужним монетарним інструментарієм в Україні ще не створено.

Помітною є розбалансованість окремих сфер вітчизняної економіки, немає належної довіри економічних суб'єктів до монетарної політики держави, що індукує значні інфляційні очікування, високі процентні ставки, які несприятливо позначаються на макроекономічному середовищі. Тому дослідження монетарних та фіскальних інструментів макроекономічного регулювання, форм та методів їх використання, механізмів їх впливу на основні економічні змінні в перехідній економіці України набуває особливого значення [1, с. 257–259].

На сучасному етапі ринкової трансформації економіки України існує потреба подальшого дослідження проблеми застосування монетарних інструментів для недопущення прискорення зростання цін, впливу заходів монетарної політики на різні сектори перехідної економіки, співвідношення монетарних та фіскальних інструментів у макроекономічному регулюванні, розроблення пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності застосування монетарних інструментів.

У вітчизняній економічній науці проблеми використання монетарного інструментарію в макроекономічному регулюванні досліджені ще недостатньо. Передусім слабо досліджено місце монетарних інструментів у макроекономічному регулюванні перехідної економіки. Відчувається нестача узагальнення досвіду використання монетарних інструментів для досягнення макроекономічної стабільності в Україні.

Зараз в Україні продовжує діяти різноплановий монетарний устрій (визначається декілька цілей проведення грошово-кредитної політики, які пов'язані з рівнем обмінного курсу, рівнем інфляції, обсягами окремих монетарних агрегатів).

Реалізація монетарної політики забезпечується змішаним методом (частково з використанням ринкових інструментів, частково адміністративних). Побудова майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України повинна базуватися на адекватній оцінці стану економіки, її об'єктивних тенденцій, ступенях розвитку банківської системи, фондового ринку, інституційного забезпечення монетарної політики, розвинутості її інструментів, характеру взаємозв'язків макроекономічних і монетарних параметрів тощо. Слід також враховувати чинне законодавство і не намагатися його змінити лише з метою ефективного запровадження стратегії, оскільки практика свідчить, що в умовах України законодавчі зміни — це дуже складний, занадто політизований, довготривалий процес, наслідки якого можуть суттєво відрізнятись від початкових намірів [2].

Зі світового досвіду відомо, що існує можливість урегулювання всіх питань, пов'язаних із монетарною стратегією, на рівні нормативно-правових актів і неформальних угод. Тому в майбутньому Національному банку та уряду України слід частіше звертатися саме до цих методів.

Ураховуючи специфіку України щодо розподілу повноважень у сфері грошової влади, у процесі розроблення грошово-кредитних стратегій необхідна тісна взаємодія уряду і Національного банку України, а якщо точніше — взаємодія Ради та Правління НБУ, Кабінету Міністрів, Міністерства економіки та Міністерства фінансів України. Майбутня монетарна стратегія має сприяти підвищенню рівня довіри до національної грошової одиниці, інститутів її забезпечення, створити умови для довгострокової стабільності [3, с. 301–304].

Важливою передумовою її ефективного реалізації є незалежність Національного банку. НБУ у процесі взаємодії з іншими органами монетарної влади, політичними силами та суспільством мусить знову і знову доводити спроможність приймати професійні рішення, що відповідають завданням підтримання стабільності грошової одиниці незалежно від впливу політичних сил, вчасно і кваліфіковано справлятися з дедалі складнішими і відповідальнішими завданнями, що є однією із заповорок та передумов стабільного розвитку фінансової сфери та економіки; також займатися створенням достатньої наукової бази для вироблення і проведення монетарної політики, оволодіти всіма досягненнями у відповідній сфері світової науки і практики, здійснювати підготовку наукових кад-



рів, здатних провадити власні дослідження з урахуванням умов України, створювати центри, спроможні координувати в масштабах суспільства цю роботу, створити надійну систему комунікації Національного банку з громадськістю, підвищувати рівень монетарних знань журналістів, широких верств населення, змістовий рівень фахових і науково-популярних публікацій, формувати навички зваженого і відповідального підходу політиків до виголошення різного роду заяв стосовно монетарної сфери та ін. [4].

Формування ефективної монетарної стратегії потребує також усунення суперечностей стосовно інтерпретації пріоритетної цілі Національного банку та статусу кількісних прогнозних змінних, які в них наводяться.

Складаючи план на майбутнє, слід враховувати специфіку взаємозв'язку макроекономічних і монетарних параметрів, притаманну економіці на даному етапі її розвитку, пам'ятати, що розвиток економіки органічно пов'язаний із певним рівнем інфляції, поєднувати підтримання динамічного розвитку і структурної перебудови економіки з підвищенням життєвого рівня й добробуту населення. Проводити заходи щодо забезпечення стабільності гривні як монетарної передумови і фактора економічного зростання на інвестиційно-інноваційній основі з урахуванням можливих коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури і змін в інституційному середовищі, тому що стабільність грошової одиниці включає (як свої складові) внутрішню і зовнішню стабільність, яка відображається в динаміці інфляції та обмінного курсу. Головним орієнтиром грошово-кредитної політики, що відображає рівень і тенденції стабільності грошової одиниці, є індекс споживчих цін.

Регулювання обмінного курсу потрібно спрямовувати на підтримання цінової і фінансової стабільності, а показники монетарної бази і грошової маси використовувати як проміжний орієнтир для вирішення поточних завдань монетарного забезпечення макроекономічної рівноваги, а також досягати довгострокових соціальних, структурних та інституційних цілей [5].

Безумовно, для згладжування сезонних коливань і шоків необхідно використовувати інтервенції на міжбанківському валютному ринку.

Водночас потрібно створювати умови для розвитку інструментів хеджування валютних ризиків, забезпечити прогнозовану динаміку обмінного курсу залежно від стану платіжного балансу та уникнути його значних коливань.

Як важливий індикатор курсової політики доцільно використовувати динаміку реального ефективного обмінного курсу гривні. У цьому контексті має бути визначена і роль валютних резервів як інструменту забезпечення виконання стратегічних завдань при збереженні їх достатнього (за міжнародними критеріями) рівня.

Завдання забезпечення фінансової рівноваги значно актуалізується у зв'язку з підвищенням цін на енергоносії, погіршенням стану поточного рахунку платіжного балансу, появою в Україні іноземних банків і їх філій, зростанням приватних заощаджень іноземної валюти, високим рівнем соціальних виплат із бюджету за недостатнього розширення бази надходжень до нього та іншими ризиками.

Підтримка інвестиційно-інноваційного зростання економіки має для України стратегічне значення, адже не впоравшись із даним завданням, вона не зможе увійти до когорти сучасних цивілізованих країн. І це має враховуватися у грошово-кредитній політиці, наприклад при вирішенні питань рефінансування державного банку другого рівня, який ставить собі за мету кредитування інноваційних проектів.

Безумовно, для НБУ пріоритетом є стабільність грошової одиниці, але це завдання може бути вирішене різними шляхами. І формула стабільності в середньостроковій стратегії орієнтує на вибір тих шляхів, які надають економічному зростанню інвестиційно-інноваційного характеру. Таким чином, прийняття монетарної політики в наступні роки потребуватиме формування окремого блоку монетарного аналізу з метою управління перебудовою емісійного і трансмісійного механізмів монетарної політики. Це і можна назвати першою опорою прийняття монетарних рішень у 2007 – 2009 роках. Другою опорою буде аналіз широкого кола макроекономічних і фінансових показників з точки зору їх впливу на цінову динаміку [4].

Проте не слід забувати, що реальним підґрунтям для економічного зростання та стабілізації на грошово-кредитному сегменті ринку є не лише правильна грошово-кредитна політика, а й створення конкурентоспроможної економіки і пошук суб'єктами господарювання власних ніш як основи для підвищення попиту економіки на гроші, тобто для розширення товарообороту.

*Наук. керівн. Малахова Н. Б.*

**Література:** 1. Беседін В. Ф. Економіка України: стратегічне планування / В. Ф. Беседін ; за ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2008. – 500 с. 2. Внотченко Н. М. Грошово-кредитна політика України та перспективи її розвитку / Н. М. Внотченко // Четверта всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. [Науковий потенціал України 2008] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inkonf.org/vnotchenko-nm-groshovo-kreditna-politika-ukraini-ta-perspektivi-yiyi-rosvitku>. 3. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика : учебн. пособие / С. Р. Моисеев. – М. : Экономистъ, 2005. – 695 с. 4. Мороз А. М. Національний банк і грошово-кредитна політика [Електронний ресурс] / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – Режим доступу : [http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/\\_book-18.htm](http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-18.htm). 5. Денежно-кредитная политика в посткризисный период [Электронный ресурс] / С. Синельников и др. – Режим доступа : <http://www.iet.ru/usaid/denepostcrisis/denepostcrisis.html>. 6. Беседін В. Ф. Економіка України: проблеми економічного розвитку. Колективна монографія / В. Ф. Беседін ; за ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2007. – 448 с.

Студент 2 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ВПЛИВ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА СПОЖИВАННЯ І ВИРОБНИЦТВО

*Анотація.* Досліджено вплив антиінфляційної політики на споживання і виробництво. Запропоновано першочергові заходи щодо зниження темпів інфляції.

*Анотация.* Исследовано влияние антиинфляционной политики на потребление и производство. Предложены первоочередные меры по снижению темпов инфляции.

*Annotation.* The influence of antiinflation policy on consumption and production is studied. The first-of-all measures on reducing the inflation are suggested.

*Ключові слова:* інфляція, споживання, виробництво, антиінфляційна політика.

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, негативно впливаючи на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям й економічному зростанню.

Мета роботи – дослідження антиінфляційної політики та напрямів підвищення її ефективності.

Інфляція стала практично невід'ємною частиною ринкової системи господарювання. Це дає підстави говорити не тільки про наслідки, а й про деякі специфічні функції інфляції.

Мета антиінфляційної політики держави полягає у встановленні контролю за інфляцією і досягненні прийнятних для народного господарства темпів її зростання. Ефективна антиінфляційна політика має базуватись на об'єктивних, економічно обґрунтованих системних прогнозах.

Антиінфляційна політика держави полягає у встановленні контролю за інфляцією і досягненні прийнятних для народного господарства темпів її зростання. Спроби впоратись з інфляцією шляхом грошової рестриктивної політики в наших умовах мають значно більші негативні наслідки, ніж сама інфляція, оскільки призводять до скорочення виробництва, зростання неплатежів у всіх секторах економіки, відкладання виплат за державним зовнішнім і внутрішнім боргами.

Проблемою антиінфляційної політики займалися такі вчені: Т. Волинський, В. Пинзеник, Д. Стігліц, В. Тимофєєв, Э. Долан, С. Панчишин та ін.

Чим би не була спровокована інфляція, вона знецінює доходи бюджету й супроводжується його дефіцитом.

Значним аспектом у фінансовій системі держави є проведення зваженої грошово-кредитної політики НБУ для забезпечення стабільності національної грошової одиниці – гривні. Необхідно здійснювати антиінфляційну спрямованість грошово-кредитної політики шляхом підтримання такої динаміки монетарних агрегатів, яка, водночас, задовольняє попит на гроші і не створює загрози для значної зміни цін [1].

Збивати темпи інфляції — це скорочувати різницю між грошовою і товарною масою в господарстві. Для цього підходять всі ті засоби, що ведуть економіку до рівноваги. До першочергових заходів відносяться такі:

1. Забезпечення країни достатньою кількістю продовольства. Це найперша умова будь-яких реформаторських зусиль:

- встановлення порядку надавання кредитів сільськогосподарським підприємствам під вексель з погашенням їх за рахунок майбутнього врожаю;
- встановлення державних закупівельних цін, а також цін на ресурси, що споживаються в сільськогосподарському виробництві на рівні, який забезпечує рентабельну роботу товаровиробників й утворення системи контрактної торгівлі промисловими товарами в обмін на сільськогосподарську продукцію.

2. Відтворення зруйнованого інвестиційного поля народного господарства, без якого функціонування економіки стає неможливим. У цих цілях слід передусім відтворити шляхом індексування на банківських рахунках підприємств амортизаційні суми і власні обігові грошові кошти, загублені через різке зростання цін і знецінювання карбованця.

3. Налагоджування постачально-збутових зв'язків між підприємствами. Господарські зв'язки підприємств у ринковому режимі найбільш ефективні в основному через систему великих оптових купців-синдикатів. Ці структури можуть функціонувати як в рамках окремих регіонів, так і в загальноукраїнському і міждержавному масштабах.

4. Замість податку на додаткову вартість, що стимулює в сучасних умовах господарювання в Україні зростання інфляції і вкрай важко контролюється податковими інспекціями, визначити основним платежем у бюджет податок на прибуток, диференціюючи його ставки залежно від зрос-

тання рентабельності і зростання обсягу виробництва, що буде націлювати виробників на зростання маси, а не тільки норми прибутку.

5. На час кризи необхідно централізувати банківську систему країни, маючи на увазі обов'язкове виконання комерційними й інвестиційними банками директив Центрального банку з пріоритетності і пільговості кредитування регіонів, галузей, підприємств, додержання нормативних термінів документообігу.

6. Для стабілізації споживчого ринку доцільно: створити систему стимулювання розвитку дрібного бізнесу у сфері виробництва і послуг; ввести державні кредити на оренду виробничих приміщень і лізинговий кредит на оренду устаткування (з можливістю послідовного викупу), а також ввести обов'язкове страхування малих підприємств на перші 3 – 5 років діяльності, коли ризик руйнування особливо великий.

7. Протягом кризового періоду треба також проводити раціональну державну політику захисту внутрішнього ринку і суворого контролю приватної експортної діяльності. Усі експортні операції повинні здійснюватись через кілька великих фірм і синдикатів, що контролюються державою і виконують експортні операції на комісійних податках.

Таким чином, антиінфляційна політика держави полягає у встановленні контролю за інфляцією і досягненні прийнятних для народного господарства темпів її зростання. Тому вихід з кризового стану для економіки будь-якої країни містить два основних елементи. По-перше, приборкання інфляції та, по-друге, припинення падіння виробництва. Однак ключовим моментом є саме вирішення питання інфляції, оскільки це найважливіша умова для поновлення інвестиційної активності, що, у свою чергу, має забезпечити відродження виробництва. Необхідно звернути увагу на те, що суттєво поліпшити ситуацію можна лише за умов комплексного впровадження заходів антиінфляційного регулювання. Доцільно активізувати антимонопольну політику з метою профілактики необґрунтованого завищення цін, системно працювати над демобілізацією інфляційних очікувань. Заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні можуть дати позитивні результати лише за умов початкового, обов'язкового і суттєвого оздоровлення фінансів базової ланки економіки – фінанси підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва продукуючого процесу.

Наук. керівн. Островерхова Г. В.

**Література:** 1. Круш П. В. Макроекономіка : навчальний посібник / П. В. Круш, С. О. Тульчинська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с. 2. Шевченко С. Г. Антиінфляційні чинники зростання рівня монетизації в Україні / С. Г. Шевченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 236–240. 3. Гроші та кредит / авт. кол. за ред. М. І. Савлука. – К. : Либідь, 2002. 4. Єпіфанова А. О. Бюджет і фінансова політика України : навч. посібн. / А. О. Єпіфанова, І. В. Сало, І. І. Дьяконова. – К. : Наукова Думка, 2007. 5. Барановський О. Ринок цінних паперів в Україні: стан, проблеми, перспективи / О. Барановський // Банківська справа. – 2007. – № 6. — С. 15–19. 6. Світова економіка / А. С. Філіпенко та ін. — К. : Либідь, 2007. — 582 с.

УДК 339.133.2

**Дудко Н. В.**

Студент 1 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ТЕОРИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

*Аннотация. Рассмотрена история поведения потребителей ведущими экономистами. Приведены основные законы и теории, которые систематизируют потребительский выбор.*

*Анотация. Розглянуто історію поведінки споживачів провідними економістами. Наведено основні закони і теорії, які систематизують споживчий вибір.*

*Annotation. The history of conduct of users by leading economists is considered. Basic laws and theories which systematize a consumer choice are resulted.*

*Ключевые слова: благо, потребительское поведение, маркетинг, потребитель, Закон возмещения потребностей, пирамида Маслоу, спрос и предложение.*

На протяжении всего существования человечества в современном обществе установилась и закрепились смешанная экономическая система, основанная на рыночных отношениях. Поэтому каждый человек, как потребитель, сталкивается с проблемой выбора наиболее полезной единицы

© Дудко Н. В., 2010



блага исходя из своего огромного списка оценочных критериев. Изучая поведение потребителей, учёные вывели определённые закономерности и теории их поведения.

Что же заставляет потребителя сделать свой выбор? Какие мотивы потребительского поведения? В 60-е годы XX века научная дисциплина "Поведение потребителей" в США отделилась от общего маркетинга (тогда еще тоже достаточно молодой управленческой науки), стали издаваться специальные журналы, появились академические курсы, учебники.

Учёные изучают мотивы потребительского поведения и общую модель поведения потребителя. Экономисты английской классической школы политической экономии первыми выдвинули четыре ключевых постулата относительно потребительского поведения (рис. 1).

ПОТРЕБИТЕЛЬ			
рационален	независим	информирован	эгоистичен
способен трезво оценивать издержки и выгоды, а также последствия принимаемых решений	способен принимать решения исходя из собственных предпочтений	имеет достаточно информации для принятия рационального решения	стремится к получению выгоды (для себя и своих близких), улучшению своего положения, удовлетворению своих потребностей

Рис. 1. Модель поведения потребителя

Карл Маркс первым сформулировал закон возвышения потребностей, сущность которого состоит в том, что по мере развития материального базиса у людей появляются новые потребности, которые этот базис позволяет удовлетворить, и по мере удовлетворения актуальных потребностей они замещаются потребностями более высокого уровня (возвышаются), которые переходят из латентного состояния в актуальное [1].

Спустя сто лет после Маркса появилась одна из самых спорных и наиболее известных моделей потребительского поведения – Пирамида Маслоу, которая широко использовалась (и используется поныне) маркетологами всего мира (рис. 2).



Рис. 2. Пирамида Маслоу

Один из основополагающих принципов экономической теории поведения потребителей был сформулирован немецким ученым Генрихом Госсеном более 150 лет назад. Он гласит, что: "Равновесие потребителя, т. е. оптимальная структура потребления, достигается при равенстве предельных потребностей всех потребляемых благ" [1].

Современные исследования поведения потребителя таких учёных, как И. Гоффман, П. Бурдье, Радаев В. В., Ильин В. И., Гофман А. Б. и других, в совокупности с приведенными выше достижениями, находятся на высокой степени градации. И это ещё не предел, потому что исследования построены на изучении объекта исследования. А в данном случае этот объект – это потребитель – человек, у которого всегда будет расти уровень потребности. Учёные-экономисты не останавливаются на достигнутых исследованиях и продолжают исследования дальше.

Практическая потребность понимания мотивов потребительского поведения возникла только в XX веке, когда подавляющее большинство товаров перестало делаться на заказ, а стало производиться в условиях массового промышленного производства на рынок. Производители перестали видеть, слышать и понимать своих потребителей, находящихся за сотни или тысячи километров



от них. Восстановлению "обратной связи" между потребителями и производителями должно было послужить изучение потребительского поведения, мотивации покупок и построение на основе этих данных моделей, объясняющих поведение потребителей и помогающих производителям влиять на это поведение, или использовать его нюансы в собственных интересах [2, с. 15].

Как потребитель приходит к своему выбору? Вот одна из самых простых моделей этого процесса. Сначала должно произойти осознание проблемы. И здесь весьма могут помочь СМИ и реклама, чтобы мягко и ненавязчиво помочь осознать наличие этой проблемы.

Начинается поиск информации по решению осознанной проблемы. При этом информация, относящаяся к латентным проблемам, игнорируется, "фильтруется". Доказано, что при проведении исследований потребительского поведения, рекламу, например, пылесоса "видят" только те, кто находится в поиске нового пылесоса, да и то, только в течении 2 – 3 (максимум — 7) дней перед покупкой этого пылесоса. По простым, дешевым, товарам повседневного спроса — реклама идентифицируется потребителями менее чем за 12 часов до покупки. По автомобилям и недвижимости, возможно, — до нескольких месяцев. При поиске информации формируется "комплект осведомленности", из которого впоследствии будет отобран "комплект выбора". Что не попало в "комплект осведомленности", то для этого потребителя не существует.

Информация собрана — начинается оценка альтернатив (для товаров длительного пользования), формирование "комплекта выбора" (для FMCG это происходит на подсознательном уровне). Оценка альтернатив продолжается до самой покупки и завершается выбором конкретного решения. В рамках выбранного ценового диапазона потребитель легко может пересмотреть свое решение по марке (бренду), модели, цвету и т. д. Реже происходит расширение границ самого ценового диапазона без смены избранной модели или бренда. На завершающем этапе происходит оценка собственного решения — "оно было правильным", "совершил выгодную покупку", "переплатил", "не та модель", "лучше бы другого цвета" и т. д.

В ходе осуществления своего потребительского выбора потребитель подвергается следующим рискам:

1. Денежному — потратить больше, чем планировалось, чем эта вещь стоит; купить не совсем нужную вещь или совсем не нужную; в общем лишиться себя денег и возможности их потратить лучшим образом, или сберечь.
2. Функциональному — вдруг это не будет работать, или будет работать не так, как положено; а разберусь ли я с инструкцией и т. п.
3. Физическому — не опасно ли это для здоровья, а не могут ли пострадать третьи лица, дети и т. п.
4. Социальному — соответствует ли это моему полу, возрасту, социальному статусу, образованию и т. п.; а что скажут или подумают мои соседи, однокурсники, сослуживцы, начальник, подчиненные и т. д.
5. Психологическому — будет ли мне с этим комфортно, а правильно ли я поступаю (для себя, не по мнению других), а не будет ли у меня потом угрызений совести и т. п. [3, с. 32].

Поэтому многие потребители на самом деле очень не любят выбирать, принимать решение и нести за него ответственность (хотя бы только перед собой). Они хотят "иметь выбор", альтернативы, но не выбирать. Поэтому перед осуществлением крупных покупок многие потребители неделями советуются с друзьями и знакомыми, собирают мнения экспертов и даже прислушаются к советам продавцов.

Непосредственно с поведением потребителей связаны такие термины, как спрос и предложение. Спрос и предложение — это наиболее часто используемые в экономической теории термины, это силы, приводящие в движение маховик рыночной экономики. Они определяют количество производимых товаров и цену, по которой продаются продукты [3, с. 30].

Таким образом, чтобы знать, что предложить, необходимо выяснить наиболее интересующие потребителя области. В любой из них вниманию потребителя предлагается огромное количество товаров и услуг. Однако он не имеет возможности удовлетворить все свои запросы, он стоит перед выбором. Теория потребительского выбора исследует компромиссы, без которых невозможно представить жизнь потребителя. Например, если он приобретет большее количество некоего товара, ему придется ограничить закупки других продуктов. Если индивид предпочитает труду отдых, ему придется смириться с неотвратимым снижением доходов и ограничением других потребностей. Так что же толкает потребителя сделать свой выбор в ту или иную сторону? Современные учёные продолжают изучать этот актуальный и сегодня вопрос, опираясь на теории и постулаты уже известных экономистов, потому что теоретическое и практическое изучение теорий поведения потребителей поможет не только производителям определённой продукции, но и самим потребителям для определения соотношения своих потребностей и возможностей.

*Научн. рук. Ус М. В.*

---

**Литература:** 1. <http://ru.wikipedia.org/>. 2. Воробьева И. В. Маркетинг и типы решений о покупке / И. В. Воробьева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. — 1996. — Вып. 3. — 21 с. 3. Падашуль А. И. Психология потребителя / А. И. Падашуль. — Днепропетровск : Издательский дом Днепропетровского национального университета, 2007. — 270 с.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## СУЧАСНЕ СТАВЛЕННЯ ДО ПОНЯТТЯ ТОВАРІВ ГІФФЕНА

*Анотація. Розглянуто поняття товарів Гіффена, динаміку розвитку думки щодо цього питання від часу виникнення до сучасних концепцій. Визначено умови виникнення та існування товарів Гіффена та їх вплив на сучасну економіку.*

*Анотация. Рассмотрены понятие товаров Гиффена, динамика развития мысли по этому вопросу с момента возникновения до современных концепций. Определены условия возникновения и существования товаров Гиффена и их влияние на современную экономику.*

*Annotation. The concept of Giffin's goods, evolution of the conception from the origin and up to the modern conception are examined. Terms of origin and existing Giffin's good and their influence on the modern economy are certified.*

*Ключові слова: товари Гіффена, попит, пропозиція.*

Попит та пропозиція – невід’ємні складові нашого повсякденного життя. Попит на будь-який товар характеризує наше бажання купити одну чи іншу кількість товару, вони завжди залишатимуться актуальними питаннями, оскільки ці поняття присутні в усіх аспектах нашого життя, а особливо — попиту та пропозиції на продукти харчування, тим більше на продукти нашого повсякденного вживання. Мало хто вже може уявити своє життя без таких продуктів, як хліб, картопля, різноманітні крупи тощо.

Зараз на ринках стрімко зростають ціни на продукти харчування. Розвинені країни купують ці продукти у менш розвинених країн, де аграрний сектор розвинений більше і тому врожаї також більші. Аграрні країни у свою чергу не проти продавати свої врожаї за вигідними високими цінами, хоча деякі країни для стримання нормальних цін всередині держави забороняють експорт, мотивуючи це власними потребами в цих продуктах.

Ця ситуація нагадує Європу XIX століття, коли по всьому континенті пройшла низка неврожаїв, але найгучнішою проблемою того часу стала Ірландія, а саме великий голод, який прокотився по країні в період з 1845 по 1849 рр. Він був обумовлений не тільки неврожаєм, зокрема картоплі, яка була основною культурою, вирощуваною населенням, але й тогочасною політикою уряду щодо вільної торгівлі та соціально-економічних відносин між верствами населення.

У цей період в Ірландії англійський журналіст і статистик Роберт Гіффен помітив, що під час голоду того часу попит на картоплю стрімко зростав, незважаючи на те, що й ціна також зростала. Це явище в подальшому набуло назву – товар Гіффена.

Мета роботи – виявити зв’язки та провести аналогії між Ірландією XIX століття та сьогочасною Україною, а також на прикладі економічних процесів України довести можливість існування товарів Гіффена у сучасній розвиненій економіці. Задля цього використано системний, кореляційний, статистичний аналізи, історичний підхід, прогнозування.

Отже, товар Гіффена — це товар, споживання якого при інших рівних умовах збільшується при збільшенні ціни. При збереженні інших рівних умов споживання товарів Гіффена відображає позитивний нахил кривої попиту.

Цей парадокс викликав немало суперечностей свого часу і є актуальним сьогодні, такий відомий економіст, як Джордж Стиглер зазначив: "Нам необхідно чи знайти інший приклад кривої попиту з позитивним нахилом, чи засунути обговорення подалі у зноски".

Відомий американський і англійський економіст голландського походження Марк Блауг – видатний історик економічної думки – також виказував свої сумніви щодо цього явища. Він базує свої сумніви на аналізі інших економістів цього явища, тобто спирається на всі факти доведення відсутності можливості існування таких товарів через неможливість існування позитивно нахилених кривих попиту.

Він структурував всі сумніви та зробив з них певний висновок: "Навіть біглого погляду на деякі провідні підручники з економічної теорії достатньо, щоб переконатися, що закон попиту подається в них як закон в силу оцінки заданих факторів відносно еластичності попиту за доходом. Такі економісти, як Самуельсон, Алчіан та Аллен просто ігнорують їх, вони не зважають на статистичні відомості і говорять, що всі криві попиту мають негативний нахил, а у зносці признаються, що деякі з них можуть мати позитивний нахил.

Хікс, мабуть, єдиний сучасний економіст, який намагався раціонально, з теоретичних позицій, пояснити відсутність фактів, що свідчать на користь кривих попиту з позитивним нахилом:

"Товари Гіффена – стверджує він, – зустрічаються рідко, бо поява на кривих попиту ділянок з позитивним нахилом призводить до стану нестійкої рівноваги" [1, с. 237–239].

Сучасні економісти й економічна наука також досі не можуть дати остаточного висновку щодо товарів Гіффена. Однак західні вчені вже приділяють увагу вивченню цього питання певний час, що дає змогу зробити окремі висновки щодо існування товарів Гіффена або ж навпаки їх відсутності. Наприклад, у роботі Джона Ш. Нахбара 1996 року описано думки щодо цього питання. Товари Гіффена уже давно вносять певну неясність у курс мікроекономічної теорії. Стандартний підхід повинен був відхилити їх як теоретичне положення без емпіричного доведення. У наданні цього матеріалу можна, наприклад, зсилатися на спостереження Стиглера, який говорить, що товари Гіффена повинні бути досить рідкими, оскільки так їм довго вдається ухилитися від викриття.

Товар Гіффена – це один з товарів, за яких закон попиту руйнується: попит на товар зростає із зростанням ціни на продукт, але стримуючи дохід на тому ж рівні. Стандартне пояснення фіксованого зростання попиту обумовлюється тим, що попит зростає ендогенно, коли зростання доходу незначне. Вивчення товарів Гіффена ускладнюється тим, що треба бути впевненим: чи є дохід фіксованим, чи закон попиту стримує ситуацію, де є сумніви щодо фіксованості доходів.

У статті є спроба підкреслити, що стандартне емпіричне тестування на виявлення товарів Гіффена базується на зрівнювальних показниках статистики, які характеризують майже точний ендогенний дохід для загальної рівноваги, яку необхідно обов'язково враховувати.

Щоб конкретизувати це поняття, можна згадати про картоплю в Ірландії. Необхідно змодельювати картопляний голод 1840-х років як негативний шок для споживачів картоплі. Якби картопля була товаром Гіффена, то стандартний аналіз фіксованих доходів показав би, що рівноважна ціна картоплі впала б. Дваєр мол. та Лінсдей в 1984 році впровадили приклад цього аналізу. І навпаки, якби картопля не була товаром Гіффена, то рівноважна ціна зросла б.

Вищезгаданий зрівнювальний аргумент статистики ігнорує два ускладнення загальної рівноваги. Перше очевидне ускладнення полягає в тому, що шокуєчне знижується номінальний дохід. Як наслідок ціна картоплі впала б, навіть якби картопля була нормальним товаром, а ефект доходу від шоку був би доволі великим. Тобто в будь-якому разі попит на картоплю впав би.

Друге, більш тонке ускладнення, стосується нахилу попиту. Базове положення загальної рівноваги свідчить про незалежність одне від одного ендогенного прибутку та закону попиту. У рівновазі фіксований прибуток у законі попиту може не втриматися, але ендогенний закон попиту повинен залишатися незмінним. Таким чином, якби там був представницький споживач і картопля була б товаром Гіффена, тоді фіксоване підвищення попиту не отримало б навіть натяку на нахил до правильного ендогенного приросту попиту. З представницьким споживачем ціна на картоплю може знизитися лише в тому випадку, якщо картопля була б нормальним товаром і ефект прибутку був би великим [2, с. 2, 3].

Але також є і ті, хто намагається довести існування товарів Гіффена. А зробити це можна лише емпіричним способом. Так Роберт Т. Дженсон, та Нолан Ш. Міллер спромоглися довести існування товарів Гіффена шляхом емпіричного спостереження попиту на рис в бідних районах Китаю.

Вони знайшли наглядне свідоцтво поведінки товарів Гіффена серед відсталих домогосподарств в Хуніані та Ганьсу в Китаї. Це жорстке емпіричне доведення реального поведіння товарів. Трохи дивно, що незважаючи на довгі пошуки, іноді навіть у найдивовижніших місцях, знахідка мала місце в найнаселенішій країні світу і найширше споживаємого продукту. Хоча й приклади товарів Гіффена були знайдені саме там, де доволі бідне населення, та споживачі залежать в основному від одного товару, без можливості його заміни. Але хоча весь експеримент був побудований на території Китаю, можна спрогнозувати, що прояви товарів Гіффена будуть частішими явищами. В експерименті було виявлено, що для цих людей таке явище не є унікальним.

До того ж у китайському випадку немає нічого дивовижного чи унікального, є припущення, що подібні випадки можна спостерігати в бідних районах всього світу, і такими товарами, як рис в Китаї, можуть бути кукурудза, просо, сорго звичайне і маніоку в доповненні до рису та пшениця. Таким чином, цей дослід розкриває сутність товарів Гіффена. Це не єдиний прояв товарів Гіффена, до того ж можна навіть перевірити, чи праві були А. Маршал та П. Самуельсон при наявності певних даних і чи дійсно хліб і картопля були товарами Гіффена [3, с. 34, 35].

Виходячи з вищезгаданого, можна зробити висновок, що товари Гіффена зовсім не унікальні і трапляються в економіці доволі часто. Крім того вони можуть проявлятися і в розвинених країнах, за умов певної політики уряду щодо вільної торгівлі, а саме можливості підприємців нерегульовано вивозити з країни дефіцитний товар та продавати його за більш високими цінами. Друга причина – це переорієнтування виробників на більш вигідне виробництво, таким чином не повністю задовольняючи споживачів в їхніх потребах. І третє, що у принципі характерне для продуктів харчування, – певні неврожаї, що призводять до втрат сільськогосподарської продукції. Проте головне і спільне серед зазначеного – зменшення обсягу продукції всередині країни. Але ж чому тоді досі економісти не змогли чітко виявити ці товари, й існує доволі значна та суттєва критика їх існування?

Головним недоліком тих, хто доводить неможливість існування товарів Гіффена, є те, що розгляд попиту та функції попиту є на ринку досконалої конкуренції, де існує ринкова рівновага. Хоча насправді ринку досконалої конкуренції не існує як і чітко визначеної функції попиту, а існує недосконала конкуренція, де присутні недосконала інформація, реклама, специфікуються права власності, існують транзакційні витрати, обмежуються ресурси і, що найголовніше, саме в питанні товарів Гіффена існує монополізм, економічна залежність і примус з боку одних учасників ринку



відносно інших, і де те, що вигідно товаровиробникові, не збігається з вигідністю для споживача й для соціуму. Вигідність установлює той учасник, у якого більше влади. Що і є однією з головних причин виникнення товарів Гіффена [4, с. 46–50].

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

**Література:** 1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 627 с. 2. Nachbar J. H. The Last Word on Giffen Goods? / John H. Nachbar. February. – 1996. – 14 p. 3. Random Observations for Students of Economics // Greg Mankiw's Blog – Wednesday, July 18, 2007. 4. Малахова Н. Б. Естественные монополии / Н. Б. Малахова. – Харьков : ИНЖЭК, 2006. – 344 с. 5. Jensen R. T. Giffen behavior: theory and evidence / Robert T. Jensen, Nolan H. Miller // National bureau of economic research 1050. – Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138, July 2007.

**Ковальова К. В.**

УДК 338.23

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Виявлено основні показники функціонування економічної системи держави. Встановлено ключові аспекти фінансової безпеки держави. Проаналізовано значення фінансової безпеки держави в сучасних умовах.*

*Аннотация. Выявлены основные показатели функционирования экономической системы государства. Установлены ключевые аспекты финансовой безопасности государства. Проанализировано значение финансовой безопасности государства в современных условиях.*

*Annotation. The key indicators of the economic system of the state are identified. The key aspects of financial security. The importance of financial security of the state under current conditions are analyzed.*

*Ключові слова: фінансова політика, фінансова безпека, зовнішній борг, інфляція, монетарний підхід, немонетарний підхід.*

Сучасний стан світової економіки характеризується важким станом фінансової світової системи, що стосується без винятку тією чи іншою мірою кожної країни світу. Побудова та зміцнення фінансової безпеки є наразі одним з найважливіших заходів державної політики незалежних країн серед яких і Україна. Проте нестабільність держави на міжнародній арені свідчить про недостатньо вирішені питання та проблеми внутрішньої політики, серед яких постає питання реалізації заходів фінансової політики, що є складовою економічної політики, та пов'язана з цим проблема фінансової безпеки країни.

Теоретичні та практичні аспекти фінансової безпеки досліджувалися такими вітчизняними: О. Барановським, І. Біньком, В. Горбуліним, Б. Губським, Я. Жалилом, М. Єрмошенко, Є. Марчуком, С. Мочерним, В. Мунтяном, М. Павловським, І. Шумілом та іншими, і закордонними – М. Лонг, С. Сагарі, Дж. Сакс, К. Макконнел, С. Брю та Б. Бернанке, А. Бліндера, Д. Ваври, – вченими.

Метою даної статті є встановлення основних складових фінансової безпеки держави, як основа для реалізації фінансової політики.

У сучасному глобалізованому світі ідея економічної незалежності має все більш відносний та суперечливий характер. Проте ступінь незалежності вказує на рівень стабільності розвитку та місце країни на міжнародній арені. Досягнення фінансової незалежності здійснюється за допомогою реалізації заходів фінансової політики.

Для держав із ринковою економікою та розвинутими демократичними засадами суспільного життя реалізація фінансової політики спрямована на створення сприятливих фінансових умов для розвитку виробництва саме тих галузей економіки, які мають стратегічно важливе значення для задоволення потреб населення та зміцнення фінансової безпеки країни.

© Ковальова К. В., 2010



Загалом фінансова політика – це сфера діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка включає заходи, методи та форми організації і використання фінансів для забезпечення її економічного й соціального розвитку [1, с. 57].

Фінансова політика включає як самостійні складові частини – бюджетну, податкову, кредитну, грошову, валютну, інвестиційну політику, так і певні напрямки в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку та співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Фінансова політика держави як комплексна сфера дій уряду зазнає впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Серед зовнішніх є економічні взаємовідносини з іншими державами, відносини стосовно покупки сировини, ресурсів, обміну технологіями, експортні відносини, ступінь інтегрованості до світових економічних систем та співтовариств тощо. До внутрішніх факторів відносять форми власності на основні засоби виробництва, структуру економіки країни, соціальний склад населення, рівень добробуту народу, інтелектуальний рівень населення, стан економіки, організацію грошового обігу, розвиток форм кредитування, стабільність грошової одиниці та ін. [1, с. 58].

Фінансова безпека країни – це система, яка складається з таких підсистем: фондова, бюджетна, страхова, кредитна, валютна, банківська, грошова, зовнішньоекономічна безпеки [2, с. 171].

Параметри кожної підсистеми фінансової безпеки держави повинні забезпечити її внутрішню й зовнішню збалансованість та стабільність, а їх значення мають бути достатніми для забезпечення стійкості системи до дії зовнішніх та внутрішніх загроз.

Основна мета фінансової безпеки держави — це постійне підтримання такого стану фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів. Необхідна здатність забезпечувати ефективне функціонування економічної системи країни та її економічне зростання.

Отже, фінансова безпека є результатом практичних заходів з боку законодавчої та виконавчої влади у сфері фінансів. Фінансова безпека визначається конкретними показниками функціонування економічної системи, до яких належать: величина внутрішнього і зовнішнього боргів, рівень інфляції, стійкість національної валюти, сальдо платіжного балансу.

Розглянемо кожен з цих показників окремо.

Наявність зовнішніх та внутрішніх боргів на сьогодні є невід'ємною частиною більшості країн світу, незалежно від рівня її розвитку та заможності. Станом на 30 червня найбільшим боржником було визначено США (\$13 450 000) із 94 % у частці ВВП, на другому місці Великобританія із \$9 088 000, проте її частка зовнішнього боргу у ВВП становить 416 %, далі йдуть Німеччина, Франція, Нідерланди, Іспанія. Україна у цьому списку займає 35 місце серед 203 із \$104 000 бором (станом на 31.12.09), частка якого становить 90 % у ВВП. Єдині країни, що не мають зовнішнього боргу, це Князівство Ліхтенштейн та Бруней [3].

Наявність зовнішнього боргу зумовлена дефіцитом бюджету, виникає нестача додаткових ресурсів, яку можливо поповнити за рахунок емісії грошей або внутрішньою чи зовнішньою позицією. З одного боку, позитивні наслідки цього ведуть до керованості інфляційних процесів, зміцнення фінансового становища у країні та підвищення рівня виконання бюджету.

З іншого боку, надмірне та економічно недоцільне використання запозичень має низку негативних наслідків. Використання запозичень на покриття витрат призводить у подальшому ще до більшого зростання дефіциту бюджету. Надмірне використання боргових коштів протягом двох-трьох років призводить до накопичення боргів, скорочення витрат бюджету за іншими статтями та фінансовий крах системи в цілому.

Однією з особливостей отримання займу є те, що перевага надається довгостроковим запозиченням, проте за умов наявності довіри до уряду та стабільності держави в цілому, натомість коротко-термінові боргові зобов'язання свідчать про напруження у фінансуванні витрат бюджету [1, с. 65].

Також важливим є обмеження виходу нерезидентів на ринок державних цінних паперів, оскільки це призводить до фінансової нестабільності, спекуляцій на фондових ринках та вивезення капіталу, натомість активно має впроваджуватись участь населення шляхом, наприклад, випуску державних облигацій.

Наступним важливим показником є рівень інфляції. Багато країн із перехідною економікою стикаються із проблемою високого рівня інфляції. Усі заходи щодо зниження рівня інфляції, зміцнення грошової одиниці та досягнення стійкого валютного курсу є предметом фінансової стабілізації. Розрізняють два підходи до вирішення проблем фінансової стабілізації: монетарний та немонетарний [4, с. 648].

Згідно з монетарним підходом темп зростання інфляції прямо пропорційний темпу зростання грошової маси, швидкості обертання грошової маси та зворотно пропорційний темпам приросту об'єму продукції реального сектору. Як показник зростання інфляції зазвичай використовують індекс споживчих цін [5, с. 641].

Немонетарний підхід розглядає вплив факторів, що знаходяться за межами грошового обертання. Серед них:

структурний фактор – не рівномірність розвитку окремих галузей економіки, що призводить до нестачі певних товарів і послуг, а це у свою чергу призводить до зростання ціни. Для цього необхідні інвестиції в економіку країни з метою її технічного переоснащення, модернізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції;

монополістичний фактор – насамперед важливий для енергетично залежних країн, адже вони зазнають впливу природних монополій;



інституційний фактор – пов'язаний з особливостями правових та організаційних умов функціонування економічних агентів. За умов дії цього фактора, з одного боку, відбувається державне субсидування неконкурентних підприємств, з іншого – скорочення виплат зобов'язань з боку підприємств [1, с. 649].

Важливим показником фінансової безпеки держави є конвертованість і стабільність національної валюти. Однак у цій проблемі існує замкнуте коло, адже основу стабільності національної валюти забезпечує стабільний розвиток економіки. Важливого значення набуває надходження іноземної валюти, доступ до купівлі валюти на ринку, проведення політики курсоутворення шляхом встановлення "плаваючого курсу". Досягнення цього можливо за умов досконалого валютного законодавства, достатніх резервів національного банку, ефективної валютної політики [2, с. 69].

Отже, видно, що досягнення та збереження фінансової, а разом з нею і економічної безпеки країни вимагає проведення комплексної та структурної фінансової політики в зовнішньоекономічній, виробничій, інституційній, кредитній сферах, а паралельно і у фінансовій сфері, оскільки невідповідність у їх упровадженні можуть призвести до поглиблення економічних проблем та назрівання кризових явищ.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

**Література:** 1. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с. 2. Яценко Н. М. Поняття та структура фінансової безпеки / Н. М. Яценко // Економічний простір. – 2008. — № 13. – С. 170–174. 3. Central intelligence agency. Порівняння зовнішнього боргу країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/tankorder/2079rank.html>. 4. Булатов А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2006. – 896 с. 5. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ ; Економічна думка, 2009. – 728 с.

**Кобзарь В. Г.**

УДК 330.111.62:338.3.01

Студент 4 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОТНОШЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

*Анотация. Рассмотрено отношение собственности в разрезе современности, изменение понимания собственности с момента ее возникновения и до сегодняшних дней. Определены условия взаимодействия отношений собственности в производственном процессе и возникновения новой категории – интеллектуальной собственности.*

*Анотація. Розглянуто сучасні відносини власності, зміна розуміння власності з моменту її виникнення і до сьогоднішніх днів. Визначено умови взаємодії відносин власності у виробничому процесі і виникнення нової категорії – інтелектуальної власності.*

*Annotation. The modern relation of property change of understanding a property from the moment of its origin and to today are considered. The terms of co-operation of relations of property in a production process and origin of new category – intellectual property – are certified.*

*Ключевые слова: собственность, отношение собственности, производственные отношения, интеллектуальная собственность.*

Исследованы аргументы К. Маркса о понимании собственности как экономической категории и ее роли в системе общественного производства. Выяснено логику Дж. Стиглица и Дж. Сатона, а также Е. Бем-Баверка, который критиковал выводы К. Маркса по данной проблеме. Выявлено, что современная экономическая практика подтверждает выводы К. Маркса по данной проблеме. Обобщено пути сочетания классической теории К. Маркса с данными современной экономической практики развития собственности в связи с появлением творческого труда.

© Кобзарь В. Г., 2010



Отношение собственности является одним из самых важных отношений в ходе развития последнего тысячелетия, ведь собственность связана не только с производственными отношениями, но и является главной категорией общественного производства. Цель статьи – определить, как понимается категория "собственность" сегодня, ведь она связана не только с материальными ресурсами, но и с нематериальными и в экономическом понимании. Собственность ранее принималась как своеобразный способ накопления богатства.

Объект исследования – отношение собственности, их эволюционные изменения до настоящего времени. Предмет – факторы и теории, влияющие на отношение собственности с производственными отношениями, появление новой категории – интеллектуальная собственность, которая имеет сегодня тенденции развития и расширяет понятие собственности как экономической категории.

В ходе исследования были проанализированы аргументы К. Маркса о собственности как экономической категории и ее влиянии на общественные отношения, а также виденье этой проблемы зарубежных экономистов. Е. Бем-Баверк считал, что теория К. Маркса попала в капкан социологии – большая часть суждений лежит за пределами экономического анализа. Результатом явилась путаница и проблемы в теоретическом исследовании [1, с. 175].

Для понимания категории "собственность" нужно расширить рамки изучения и установить, что на современном этапе является главным в определении собственности. Примечательно, что в качестве одного из решающих признаков, по которому различаются экономические системы мира, профессора К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю назвали форму собственности на средства производства. Собственность и социально-экономические связи определяются как отношения между общественными классами, социальными группами, отдельными коллективами и членами общества. Решающее положение в этих экономических взаимоотношениях принадлежит тому, кто присваивает факторы производства и основные его результаты. Поэтому социально-экономические отношения во многом зависят от типа (формы) собственности на условия и результаты производства. Такое присвоение предопределяет главное содержание и направленность развития социально-экономических отношений, ибо всегда и везде подобное развитие идет в интересах собственников.

Суть собственности состоит в том, что она как отношение присвоения предметов производственного и непроизводственного потребления является не только предметом потребления, но и предметом присвоения. Собственность возникает при разложении первобытнообщинного строя сразу в двух видах: частная собственность с политическим принуждением и частная собственность с экономическим принуждением. До появления капитализма этот вид производства в истории был вспомогательным, дополнительным, не основным, но более развитым.

В эпоху буржуазии, которая выросла из товарно-денежных отношений, не останавливается на достигнутом, а формирует свою, специфическую систему социально-экономических отношений: господство основных средств производства, капитала и собственности в руках собственников, отчуждение работников от средств производства и превращение рабочей силы в товар.

Сегодня же работники – создатели всего богатства общества – лишены средств производства, не имеют своего богатства или достаточных накоплений для свободной экономической деятельности. Даже способность к труду превращена в товар. Хотя рабочая сила неотделима от рабочего, ее применением руководит собственник средств производства, а рынок управляет ценой труда (заработной платой).

Так, можно сказать, что собственность определяется экономическими условиями. Одним из содержаний собственности являются производственные отношения. Поэтому она выступает формой развития производственных отношений и проявляется не только в хозяйственных, но и в других сферах общественных отношений.

Для анализа отношений собственности следует найти источники собственности; где в производственных отношениях содержится собственность. Если отношения между людьми возникают по поводу благ, то присвоение – это отношение между людьми, в которых один присваивает благо, а другой – освобождается от него.

Если идет речь о более сложном процессе, то речь идет о воспроизводстве, где каждое присвоение происходит на новом этапе. Как правило, в воспроизводстве выделяют четыре этапа: непосредственное производство, распределение, обмен, потребление, функционирование, которое образует замкнутый круг.

Положение общества, применение той или иной системы социально-экономических отношений зависит, прежде всего, от характера соединения средств производства. Между собственностью и общественным трудом, или между собственником и наемным трудом, возникают социально-экономические отношения, что обусловлено необходимыми в процессе производства отношениями между средствами производства и рабочей силой, а это, в свою очередь, – причиной такой глобальной проблемы, как все большее углубление неравенства между классами общества.

Известный американский социолог Р. Даль пишет: "Право собственности и управление фирмами вносят вклад в создание большого неравенства между гражданами в богатстве, доходе, статусе, квалификации, осведомленности, контроле над информацией и пропагандой, в доступе к политическим лидерам и, в целом, в прогнозируемой вероятности жизненного успеха не только для взрослых, но и для детей" [2, с. 46].

Если работник не имеет средств производства, собственности, то он принужден к труду: экономически или физически. В условиях частной собственности собственник определяет, какой



должна быть норма прибыли, какую часть прибыли следует реинвестировать, как организовать рабочий процесс всех работников и в каком размере платить вознаграждение за потраченный труд работников и др. Все это является внутренней стороной отношений между собственностью и общественным трудом. Внешней стороной же является заключение трудового договора между работодателем и работником, который гарантирует выполнение обязательств обеих сторон. Конечно, государство устанавливает определенные нормы, которые защищают работников в вопросе об оплате труда, но, к примеру, установление нижней границы в качестве вознаграждения за выполненную работу зачастую несправедливо занижены.

Марксистские авторы признают ограниченное значение трудовой теории как теории относительных цен, но настаивают на том, что эта теория, как никакая другая, подчеркивает контрастный характер принципиального распределения доходов между наемным работником и владельцами собственности [3, с. 220].

Трудовой договор – это не знакомство работодателя и работника, а следствие, непосредственно обусловленное производственными отношениями, вытекающие из отношений собственности, начало классового противоречия и эксплуатации рабочего класса.

Следует заметить, что К. Маркс направлял свое острие критики не против собственности как таковой, а против злоупотребления ею (получение нетрудовых доходов, неравенство различных слоев общества) [4].

Революционное освобождение рабочего класса из оков общественных ограничений, созданных собственностью, может создать возникновение интеллектуальной собственности. Но вопрос заключается в следующем: действительно ли с возникновением интеллектуальной собственности преодолеваются все проблемы собственности.

Дж. Стиглиц и Дж. Сатон весьма критически отзываются об неотъемлемой правовой части функционирования интеллектуальной собственности как патентной системы в настоящее время, заявив, что она подавляет науку и инновации<sup>1</sup> [5, с. 27]. Знания часто сравнивают с физическим правом собственности, но и эти две категории в корне различны. Это общественное благо, с двумя атрибутами – “не конкуренции”, не исключительности — то есть невозможно запретить другим членам общества пользоваться этими благами. Это противоречит режимам в сфере интеллектуальной собственности, поскольку они создают монополию власти над осознанием объекта интеллектуальной собственности.

Патентная монополия не стимулирует инновации, а, фактически, препятствует темпам развития науки и инновациям. Существующая патентная чаша, в которой каждый, кто пишет успешное программное обеспечение, подает в суд по обвинению за нарушение патентного права. Так, подчеркивается неспособность существующей системы интеллектуальной собственности для поощрения инновационной деятельности.

Другая проблема заключается в том, что социальная отдача от инноваций не согласуется с частными доходами и это связано с патентной системой. Защитник использования патента устанавливает долгосрочную монополию, создавая разрыв между частной и социальной отдачей. Решением может стать режим в сфере интеллектуальной собственности с учетом специфики конкретных стран и секторов. Никто не верит, что патентная система должна быть полностью отменена, однако на вопрос, могут ли другие средства, такие, как премии или государственное финансирование, быть использованы для содействия доступу к знаниям и стимулирования инновационной деятельности в районах, где есть четко определенные цели, является актуальным в развитии общественных отношений.

Для сведения к минимуму фактора сохранения монополии на средства производства следует реализовывать творческий труд. Наука развивается сегодня ускоренными темпами, возвышает свою ценность, становясь производительной силой общества. Это становится путем разрешения противоречий между наемным трудом и собственником. Развитие творческого труда и науки выгодно для всех членов общества, но это развитие тормозится установленными нормами для оформления и функционирования интеллектуального капитала.

*Научн. рук. Малахова Н. Б.*

**Литература:** 1. Селегмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селегмен ; пер с англ. – М. : Прогрес, 1968. – 588 с. 2. Даль Р. Введение в экономическую демократию / Р. Даль. – М. : Наука ; СП “УКПА”, 1991. – 128 с. 3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с. 4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. Т. 3. Кн. II. – М. : Политиздат, 1978. – 508 с. 5. Stiglitz J. Who Owns Science? / Joseph Stiglitz and John Sulston. // Intellectual Asset Management. – December/January 2007. – Access mode : [http://slated.org/the\\_right\\_to\\_own\\_knowledge.pdf](http://slated.org/the_right_to_own_knowledge.pdf). 6. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

<sup>1</sup> It is a public good with two attributes – “non-rivalrous competition” and non-excludability – meaning it is difficult to prevent others from enjoying its benefits. That runs counter to IP regimes, which are worse than exclusion because they create monopoly power over knowledge that is often abused, he said.

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ

*Анотация. Висвітлено сутність процесу глобалізації як міжнародної інтеграції економік окремих країн до світового глобального розвитку економічної системи.*

*Аннотация. Проанализирована сущность процесса глобализации как международной интеграции экономик отдельных стран к мировому глобальному развитию экономической системы.*

*Annotation. The process of globalization as international integration of economies of separate countries to world global development of the economic system is analyzed.*

*Ключові слова: глобалізація, міжнародна інтеграція, світове господарство, міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля.*

На сьогодні вивчення основ та тенденцій глобалізації як окремого якісно нового суспільно-політичного явища в економічному просторі набуває більшої актуальності. У наш час взаємозалежність країн світу досягла такого рівня, який зумовлює кардинальні зміни усього світового суспільства, перетворення його в єдиний суспільний організм. Створюються нові угруповання та міжнародні організації, поширюється явище комп'ютеризації, збільшуються обсяги міжнародної торгівлі, більш впливовими стають транснаціональні корпорації тощо. Усе це безпосередньо характеризує глобалізаційні зрушення, які збільшують оберти в сучасному світі.

У сучасних ринкових умовах тенденції та проблеми глобалізації висвітлюються у працях західних економістів А. Аппадурі, У. Бека, Е. Гідденса, Р. Робертсона, Л. Склера та ін. Ними розроблені теоретичні та методологічні основи явища глобалізації, подано позитивні та негативні аспекти цього процесу. Вітчизняні автори також аналізують глобалізаційні процеси, які безпосередньо пов'язані з українською економікою. Серед них необхідно відзначити праці В. Будкіна, А. Гальчинського, Д. Лук'яненка, В. Новицького, А. Румянцева.

З'ясування теоретичних аспектів та практичного втілення глобалізаційних процесів – це важливий критерій щодо пояснення на сьогодні шляхів розвитку міжнародної економічної системи. Тому глобалізація та її наслідки відіграють важливу роль у формуванні якісної оцінки глобальної економіки.

Глобалізація економіки означає встановлення безпосередніх зв'язків національних економік і світового господарства, їх взаємовплив. Проаналізувавши історію розвитку та характерні ознаки глобалізаційних змін у світі протягом XV – XXI ст., можна зробити висновок, що глобалізація з кожним століттям набувала більшого масштабу, залучала все більше країн та була зумовлена науково-технічним прогресом. Вона і на сьогодні не зупиняє темпів і сприяє розвитку міжнародного співробітництва.

Найголовнішим поштовхом до все більшого зближення форм економічного життя у всесвітньому масштабі є використання новітніх форм економічних ресурсів, тобто інформації, технологій, знання. І сприяють цьому:

- структурне зближення національних господарств за найважливішими загальноекономічними інтересами;

- збереження поділу світу на центр і периферію;
- інтернаціоналізація виробництва й обігу, міжнародна господарська інтеграція;
- науково-технічна революція;
- зростання необхідності спільного вирішення глобальних проблем людства;
- соціалізація власності;
- інформатизація та інтелектуалізація виробництва [1, с. 243, 244].

В основі глобалізаційних змін лежать такі тенденції:

поширення світових інтеграційних процесів;

міжнародний поділ праці, розвиток спеціалізації окремих країн та галузей економік;

комп'ютеризація та інформатизація суспільних відносин;

трансформація сукупності відносин капіталу;

формування транснаціональних корпорацій та розширення сфери діяльності цих утворень.

Процес глобалізації тісно пов'язаний із підвищенням ролі ТНК. Транснаціональні корпорації (ТНК) — суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють її за межами однієї країни. Транснаціональні корпорації відіграють дуже важливу роль у міжнародній торгівлі, сприяють розвитку консолідуючих сил між економіками різних держав. ТНК відрізняються формами проникнення



на міжнародні ринки, але всі спрямовані на глобальне перетворення національних економік в єдиний сектор міжнародного характеру. Це головний фактор подальшого формування та розширення транснаціональної економіки.

Сучасний світ неможливо уявити собі без функціонування такої важливої галузі, яка є проявом глобалізаційних процесів, як сфера послуг. Підвищується необхідність надання послуг у сфері права та підприємницької діяльності, бухгалтерії, реклами та ін. Важливими складовими сфери послуг є міжнародний туризм, фінансові послуги, розважальний бізнес, навчання іноземних студентів та ін.

Міжнародна спеціалізація виробництва та торгівлі товарами і послугами, яка також неодмінно пов'язана з глобалізацією, – необхідна умова якісного функціонування міжнародного ринку. Економічні зв'язки між країнами не тільки необхідні, але й взаємовигідні. Окрім міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічне співробітництво розвивається і в багатьох інших сферах життя. Тому у світі збільшилася кількість спільних підприємств, які об'єднують фінансові, інтелектуальні та природні ресурси країн світу і здійснюють спільну політику, що розповсюджується на території декількох країн. Міжнародна спеціалізація сприяє розвитку окремих районів світу та забезпечує їх участь у міжнародній торгівлі.

Глобалізація, як одна з характерних рис суспільного процесу розвитку міжнародної економіки, має свої негативні та позитивні аспекти. Перш за все глобалізація несе наукове пізнання, науково-технічний прогрес, сприяє поширенню знань та технологій, міжнародної інтеграції, зумовлює активний розвиток фінансової сфери економіки, стає причиною об'єднання країн світу в єдиний комплекс з характерними економічними, соціальними, політичними та екологічними стратегіями функціонування.

Позитивні зрушення можна побачити в культурній глобалізації. Для неї характерне зближення ділової та споживчої культур між різними країнами світу. Також це виявляється в широкому розповсюдженні англійської мови як мови міжнародного спілкування, використанні глобальної мережі Інтернет, що стає посередником між людьми з різних країн, зростанню міжнародного туризму.

З економічної точки зору глобалізаційні позитивні наслідки проявляються у вільній торгівлі, вільному русі капіталу, простоті переміщення галузей промисловості між різними країнами на користь зменшення витрат на працю та природні ресурси [2, с. 50]. Це стимулює до активізації економічної діяльності країн, що розвиваються, та намагання досягти такого рівня соціально-економічного стану, як у високорозвинених країнах. А це, у свою чергу, підвищує рівень соціально-економічного життя всього світу.

З іншого боку, глобалізація неоднорідно проникає в економіки різних країн. Більш розвинені країни дотримуються думки позитивних змін відносно до міжнародної економіки в цілому. Інша думка простежується з огляду країн, що розвиваються. Ці зміни вони трактують, як небажані та згубні для них. Тому можна оцінювати феномен глобалізації також і з негативного боку, що проявляється через знищення традиційного укладу життя та традиційних цінностей, перенаправлення та переосмислення їх у контексті міжнародного співробітництва, тобто як реальну загрозу національній незалежності та соціально-культурній ідентичності окремих країн.

Сьогодні важливою тенденцією глобалізації є розвиток інформаційних технологій. Це зазначалося вже як позитивний факт. Але існує протиріччя між новими знаннями та старими цінностями. Віртуальний світ стає все більш невід'ємною частиною життя людини поряд із світом реальних людських відносин, почуттів, природи та мистецтва. Поступово відбувається зміна орієнтирів. Неодмінно позитивне те, що формується нова індивідуальність з новими можливостями, але більше переважають негативні зміни:

- відчувається підміна реальних цінностей світом віртуального омріяного небуття;
- руйнування дійсності та професійних знань;
- віртуальність породжує нову сферу і новий потік людської діяльності, який не завжди необхідний суспільству і не завжди формує якісні знання [3, с. 367].

Таким чином, на міжнародному просторі наслідки глобалізації мають переважно позитивний характер. Це стосується прискорення економічного прогресу шляхом формування передумов для швидкого обміну й засвоєння досягнень НТП, нових знань, технологій; можливість концентрації значних економічних ресурсів на вирішенні ключових проблем розвитку; більш ефективно використання обмежених ресурсів та формування спеціалізації окремих країн. Тому саме подолання протиріччя глобалізації, пошук шляхів вирішення проблем у забезпеченні взаємовигідного міжнародного економічного співробітництва та партнерства перетворюються в сучасних умовах на ключове завдання розвитку суспільства.

Проаналізувавши причини та історичні передумови виникнення, сутність, фактори, що сприяють розвитку, позитивний та негативний впливи глобалізації в сучасному економічному суспільстві, можна зробити висновок, що світова економічна глобалізація має характер закономірних змін у суспільстві і неминуча для розвитку людства. Як специфічне явище в економічному просторі вона охоплює всі сфери соціально-економічного життя.

*Наук. керівн. Ус М. В.*

**Література:** 1. Липов В.В. Міжнародна економіка : навчальний посібник / В.В. Липов. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 408 с. 2. Карлова І.О. Глобалізація: сутність, наслідки та вплив на соціально-економічний розвиток України / І.О. Карлова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 41–51.

3. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка : навч. посібн. / Б. М. Одягайло. – К. : Знання, 2005. – 397 с.  
4. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18. 5. Загашвили В. На пороге нового этапа экономической глобализации / В. Загашвили // МЭ и МО. – 2009. – № 3. – С. 15–23. 6. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 58–65.

УДК 330.88

**Кучинська М. А.**

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## СУЧАСНА ТЕОРІЯ КОНКУРЕНЦІЇ З ТОЧКИ ЗОРУ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

*Анотація. Проаналізовано трансформацію поняття і підходів до конкуренції. Виявлено тенденції до зміни її ролі в сучасній економіці. Встановлено спрямованість на поступове згасання конкуренції.*

*Аннотация. Проанализированы трансформации понятия и подходов к конкуренции. Выявлены тенденции к изменению ее роли в современной экономике. Установлена направленность на постепенное угасание конкуренции.*

*Annotation. The transformation of concepts and approaches to competition are analyzed. The tendency to change its role in the modern economy is found out. An orientation to the gradual extinction of the competition is defined.*

*Ключові слова: конкуренція, монополізація, згасання конкуренції, економічні інститути, трансформація інститутів.*

Проблеми монополізації господарського життя та конкуренція на товарних ринках привертають сьогодні увагу не лише економістів. З початку 90-х років ці проблеми гостро постали і перед економікою України. "У нашій державі у спадок залишився цілий комплекс гігантів-монополістів, тому для нас особливо важливою стає проблема вивчення розбіжностей між такими протилежними поняттями, як монополія і конкуренція" [1, с. 172].

Сьогоднішня антимонопольна політика потребує суттєвого коригування, оскільки достатньо нерозвинута. Звідси надактуальність інституціоналізму, необхідність звернутися до його положень про рушійні сили сучасного економічного розвитку, місце конкуренції в них. Об'єктом вивчення даної роботи є інститути, що впливають на розвиток конкуренції, предметом – конкуренція з точки зору сучасного ринку. Мета роботи полягає у встановленні напрямків нової парадигми щодо розвитку конкуренції як ринкового інституту.

На відміну від неокласиків, які вбачають рушійну силу розвитку сучасної економіки в ринковій конкуренції, інституціоналізм виступив із принципово іншим поглядом на цей предмет. Імпульсом до економічного розвитку в даний час він визнав зовсім не саморегулюючий ринок з конкуренцією в ролі елемента його механізму, а створені людьми інститути: корпорації, державу, профспілки. Отже, положення інституціоналізму можна розглядати як одне з підтверджень того, що не відповідає реальності уявлення, поширене в громадській думці, яке базується на неокласичному підході про розвиток конкуренції в сучасній світовій і українській економіці.

Уже представники "старого" інституціоналізму: Дж. К. Гобсон, Т. Веблен, Д. Р. Коммонс, Т. Мінз, Дж. К. Гелбрейта, Ф. Перру активно критикують неокласичну модель конкурентології ринкової рівноваги, вважаючи, що вона виключила зі сфери своєї уваги найголовніше явище ХХ, а потім і ХІХ століття – діяльність великих корпорацій. Перебуваючи на позиціях технологічного детермінізму, вони стверджують, що технічний прогрес веде до корінної трансформації економічних інститутів, у результаті чого суспільні процеси підпорядковуються інтересам великих бізнес-структур.

Так, Дж. Гобсон доводить неминучість такого, на перший погляд, парадоксального факту, як створення монополістичних об'єднань в умовах, коли із зростанням підприємств конкуренція стає жорсткішою і ризики підприємств зростають: "... Найстрашніша і менш за все добросовісна конку-



ренція виявляє себе у найбільш високорозвинених виробництвах, забезпечених найкращими машинами із найбільшими одиницями капіталу" [2, с. 129].

За Т. Вебленом, прагнення до грошової вигоди, користолюбства сприяє утворенню монополій і в сучасних умовах народжує дихотомію між виробництвом і бізнесом [1, с. 215, 216]: "Мотив бізнесу — грошова вигода. Його метод — купівля-продаж. Мета — накопичення багатства" [1, с. 44]. На основі аналізу фактичних матеріалів по промисловості у холдингових компаніях він показує, що в умовах переважання великих корпорацій конкуренція у класичному сенсі неможлива.

Розвиваючи ці положення, Дж. Коммонс пов'язує монополізацію, що замінила вільну конкуренцію, зі спадною прибутковістю: монополіст підвищує ціну з метою компенсації падіння доходів. Монополія, на думку вченого, хоча і посилює несправедливість розподілу, але одночасно сприяє стабілізації виробництва. У роботі "Інституціональна економіка" показано, що на основі комбінування, а також за допомогою патентів, холдингових кампаній промисловець добивається контролю над ринком, а банки, шляхом випуску цінних паперів, мобілізують значні капітали і посилюють свій вплив у промислових фірмах.

Продовжуючи інституціональний аналіз, Г. С. Мінз доводить, що в корпораційній економіці при прийнятті рішень фірмами мотив прибутку вже не є достатнім, все менше впливу на політику підприємств має ринкова конкуренція, а функція координації ресурсів реалізується самими корпораціями без допомоги ринку. Ціна тепер формується під впливом не попиту-пропозиції і конкуренції, а планування корпорації [3, с. 135, 136]. Неважко побачити, що економічна історія останніх десятиліть дала масу фактичних підтверджень зазначеним теоретичним положенням.

Отже, швидкий огляд поглядів представників інституціоналізму на рушійні сили сучасного економічного розвитку і місце в них конкуренції доводить цінність інституціональної концепції для вироблення нової теорії конкуренції і діалектики її еволюції. По-перше, ця концепція дозволяє інтерпретувати зазначену еволюцію як тенденцію до "згасання" конкуренції на основі взаємозалежності учасників контракту. По-друге, інституціоналізм, на відміну від неокласики, констатує, що більшість сучасних галузевих ринків характеризується недосконалою конкуренцією. По-третє, всупереч традиційному сприйняттю стратегічних альянсів і вертикальної інтеграції як монопольної, антиконкурентної поведінки, інституціоналізм "виправдовує" останнє з позиції економії громадських витрат. І, нарешті, інституціоналізм допомагає побачити, що ступінь інформованості учасників впливає на форми конкурентних відносин, модифікацію ринкових структур, прояви "згасання" конкуренції.

Однак усе це не означає необхідності ідеалізувати інституційну концепцію, вважати її єдино правильною, у тому числі і в плані поглядів на конкуренцію. Мабуть, розробка теорії сучасної конкуренції та її еволюції повинна бути реалізована шляхом використання різних підходів, методологічного плюралізму. Тобто не обмежуватися інституціональним аналізом, хоча, зрозуміло, і включати його. При вибудовуванні цієї теорії доцільним є і використання методології політичної економії, і застосування, з певними обмеженнями, неокласичної теорії. Остання, наприклад, цілком допустима при розгляді анклавів конкуренції в сучасній економіці. Тут мається на увазі характеристика конкуренції у плані віднесення її до елементів ринкового механізму (разом із ціною, попитом і пропозицією).

*Наук. керієн. Малахова Н. Б.*

**Література:** 1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с. англ. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с. 2. Гобсон Дж. Эволюция современного капитализма / Дж. Гобсон ; пер. с. англ. – СПб., 1898. – 424 с. 3. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен ; пер. с. англ. – М. : Прогресс, 1968. – 600 с. 4. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт ; пер. с. англ. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с. 5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт ; пер. с. англ. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с. 6. Гордеев В. А. Конкуренция в современной экономике: диалектика эволюции : монография / В. А. Гордеев. – Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2006. – 7 п. л. 7. Жамс Э. История экономической мысли XX века / Э. Жамс ; пер. с. англ. – М. : Изд-во иностр. литературы, 1959. – 572 с. 8. Коуз П. Л. Природа фирмы / Р. Г. Коуз // Вехи экономической мысли / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2. Теория фирмы – С. 11–32. 9. Малахова Н. Б. Мікроекономічна теорія виробництва та витрат / Н. Б. Малахова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 180 с. 10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. – М., 1997. – 190 с. 11. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с. 12. Шуста Т. М. Пріоритети інтеграції України в міжнародне конкурентне середовище / Т. М. Шуста // Міжнародна економіка : збірник наукових праць. — Вип. 28. — К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2008. — С. 171–176.



Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ

*Анотація. Розглянуто теоретико-методологічні аспекти регулювання зайнятості, вплив макроекономічних детермінант попиту на робочу силу, їх трансформацію в умовах реалій української економіки.*

*Аннотация. Рассматриваются теоретико-методологические аспекты регулирования занятости, влияние макроекономических детерминант спроса на рабочую силу, их трансформацию в условиях реалий украинской экономики.*

*Annotation. The theoretical and methodological aspects of employment regulation, the impact of macroeconomic determinants of demand for labor, their transformation in the realities of the Ukrainian economy are studied.*

*Ключові слова: зайнятість, робоча сила, кейнсіанська теорія зайнятості, безробіття.*

Економічні перетворення в Україні супроводжуються істотними змінами суспільно-економічного устрою і становленням ринкових відносин. Одне з центральних місць при цьому приділяється формуванню повноцінного ринку праці та ефективному вирішенню проблеми зайнятості населення. Оптимізація відносин зайнятості, новизна проблем, що стоять перед українським ринком праці, визначають необхідність їх дослідження. Актуальність проблеми зайнятості зростає у зв'язку з тим, що неблагополучна ситуація в цій сфері не лише впливає на функціонування економіки, але і відбивається на рівні соціальної напруженості в суспільстві.

Ринок праці та різні аспекти зайнятості до недавнього часу детально вивчалися тільки закордонними економістами. Світова економічна теорія накопичила певний досвід як у галузі теоретичних досліджень, так і в практичних заходах щодо оптимального регулювання зайнятості. У роботах зарубіжних вчених з різних методологічних позицій досліджено проблеми функціонування ринку праці, а також проблеми зайнятості та безробіття. Найбільш помітний внесок у розробку теорії зайнятості зробили такі відомі представники економічної науки, як А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, А. Філіпс, Ф. Хайек, А. Пігу, М. Фрідмен, А. Вальрас, А. Лаффер, Р. Барро, Дж. Б. Кларк, Т. Веблен, Д. Белл. Серед вітчизняних економістів можна виділити Бреєва Б. Д., Злупко С. М., Котляра А. Е., Фролова В. А., Куракова Л. П., А. Ананьєва, К. Мігульського, Косаєва А. Г., Л. Абалякіна, Кузьміна С. А., Ракитського Б. В.

В економічній науці існують різні концепції зайнятості. Стосовно ринкової економіки поширена так звана класична теорія зайнятості. Згідно з цією теорією, причина безробіття — це результат дуже високої заробітної платні, що породжує надлишок пропозиції праці. Це результат певних вимог самих найманих працівників, захист їхніх доходів через профспілки. Таке безробіття є до певної міри добровільним. Отже, зниження рівня заробітної платні, подолання відомчого егоїзму здатні стимулювати зайнятість. Прихильники класичної школи вважали, що на вільному ринку такий стан довго зберегтися не може. Вільна гра ринкових сил попиту, пропозиції, заробітної платні забезпечить необхідну координацію у сфері зайнятості [1, с. 93].

Найбільш широке розповсюдження отримала кейнсіанська теорія зайнятості, яка пов'язана з ім'ям англійського економіста Джона Кейнса, видатного дослідника в галузі макроекономіки. У праці "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" Кейнс обґрунтував тезу про те, що безробіття — це результат дуже низького сукупного попиту на товар, що обумовлено недостатністю стимулювання до інвестицій. Кейнсіанці вважають, що ліквідувати безробіття можливо шляхом стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому відводилася зниженню позичкового відсотка. Кейнсіанська теорія відводила державі активну роль у регулюванні ринку. Використовуючи фіскальні інструменти (змінюючи податки, бюджетні витрати), держава здатна регулювати зайнятість, зменшуючи розмір безробіття, збільшуючи сукупний попит.

У кейнсіанській теорії зайнятості попит на робочу силу регулюється не коливаннями ринкових цін на працю, як вважає класична теорія, а сукупним попитом, пов'язаним з об'єктом виробництва, станом економічної кон'юнктури, циклічним розвитком економіки. У кейнсіанському підході безробіття викликane неостаточним попитом. Сукупний попит у суспільстві визначає обсяг вироб-



ництва, отже, і попит на робочу силу. За допомогою зниження заробітної платні можна стимулювати значне підвищення зайнятості [2, с. 289].

В умовах транзитивної економіки колишні теоретико-методологічні концепції та підходи до регулювання трудових ресурсів практично втратили свою значимість. У той же час застосування сучасних економічних знань у відриві від загальносвітових трудових концепцій у процесі елементарного накладення теорії і практики розвинених країн недостатньо для повного відображення специфіки сучасної української економіки [3, с. 179].

У таких умовах державний вплив на ринок праці є обов'язковим фактором його розвитку. При цьому згідно з положенням Конвенції Міжнародної організації праці про сприяння зайнятості та захисту від безробіття головною метою державного регулювання ринку праці є досягнення повної, ефективної і вільно обраної зайнятості. Поняття повної зайнятості передбачає надання всьому працездатному населенню реальних можливостей для заняття суспільно корисною працею; ефективна зайнятість відображає результативність використання виробничого і трудового потенціалів; вільно обрана зайнятість становить ступінь соціально-економічної свободи власників робочої сили [1, с. 162].

Сьогодні в Україні не тільки загострилися раніше існуючі проблеми зайнятості населення, а й з'явилися нові, пов'язані зі зміною потреб підприємств у робочій силі. Безумовно, на загальний рівень зайнятості населення впливає і динаміка ВВП.

Вплив макроекономічних детермінант попиту на робочу силу та її пропозиції трохи трансформується в умовах реалій української економіки. Тут, перш за все, слід відзначити обмежений вплив цінового фактора — заробітної платні. Дослідження тенденції зміни чисельності безробітних у зіставленні з основною ціновою детермінантою показує деякою мірою суперечливі результати. Це обумовлено тим, що в економіці встановлення ціни праці визначається в основному неринковими чинниками, а кількість застосованої праці вище економічно доцільного рівня. Це призводить до неефективного використання робочої сили, яке проявляється в накопиченні прихованого безробіття на виробництві шляхом переведення працівників на неповний робочий день (тиждень) та надання відпусток з ініціативи адміністрації. До причин накопичення прихованого безробіття можна віднести низьку частку заробітної платні у витратах виробництва, що робить безглуздою економію на робочій силі і не зацікавлює у вивільненні працівників. Ще одним фактором виступає заборгованість по заробітній платні. Інвестиційний клімат у країні є також детермінантою попиту на працю.

Визначивши основні фактори попиту та пропозиції робочої сили, можна позначити напрями в досягненні найбільш повної їх збалансованості на основі вдосконалення соціально-економічних механізмів управління ринком праці.

Соціально-економічні механізми регулювання попиту на робочу силу включають усю систему бюджетних, інвестиційних, кредитних і податкових інструментів, спрямованих на стимулювання створення робочих місць. Соціально-економічні механізми формування пропозиції робочої сили на ринку праці дуже різноманітні. Основними напрямками регулювання пропозиції праці є вдосконалення правової основи сприяння зайнятості та соціального захисту безробітних; підвищення якості робочої сили з точки зору професійно-кваліфікаційного рівня; удосконалення системи інформаційного забезпечення про стан ринку праці; стимулювання розвитку гнучкого ринку праці та нетрадиційних форм зайнятості.

Державне регулювання зайнятості населення має вирішувати, принаймні, три групи завдань:

1. Створення економічних передумов зайнятості шляхом розробки і реалізації економічної політики, спрямованої на розвиток і збереження ефективних робочих місць (об'єднання загально-економічної політики з політикою зайнятості).

2. Розробка і здійснення заходів, спрямованих на реалізацію довгострокової державної політики щодо розвитку трудового потенціалу.

3. Використання методів, що стимулюють активність безробітних [4, с. 11].

З метою сприяння людському розвитку засобами політики у сфері зайнятості держава повинна забезпечити таку систему пріоритетів:

наближення державних стандартів зайнятості до стандартів Європейського Союзу;

проведення попередньої експертизи проектів нормативно-правових актів на предмет їх впливу на рівень і ефективність зайнятості;

підвищення якості національної робочої сили, її конкурентоспроможності, розвиток трудового потенціалу та ін. [5, с. 39].

Таким чином, в умовах реформування економіки принципові зміни політики зайнятості, орієнтованої на формування збалансованої та раціональної її структури, вимагають застосування таких методів і засобів державного регулювання ринку праці, які були б досить гнучкими та спрямованими на поєднання економічної й соціальної справедливості. Саме такий вектор повинен лежати в основі подальшої парадигми розвитку та регулювання всього спектра соціально-трудова відносин.

*Наук. керівн. Ус М. В.*

**Література:** 1. Колот А. М. Соціально-трудова відносини: теорія і практика регулювання / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2003. — 230 с. 2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1978. — 422 с. 3. Яковлев М. Г. Занятость населения и механизмы ее регулирования / М. Г. Яков-

лев // Регионология. — 2009. — № 3. — С. 179–184. 4. Петрова Т. Державна політика зайнятості населення: проблеми та напрямки актуалізації / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 5. — С. 3–12. 5. Павловська О. В. Удосконалення фінансового забезпечення заходів політики зайнятості на основі підвищення ціни робочої сили / О. В. Павловська // Україна: аспекти праці. — 2002. — № 2. — С. 37–41.

УДК 338.5 (477)

**Лябук М. В.**

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗРОСТАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

*Анотация. Визначено причини зростання трансакційних витрат у сучасній економіці України на мікро- й макрорівнях та основні напрямки їх зниження.*

*Аннотация. Определяются причины роста трансакционных издержек в современной экономике Украины на микро- и макроуровнях и основные направления их снижения.*

*Annotation. Reasons of transaction costs increase in the modern economy of Ukraine on micro- and macrolevels and the basic directions of their decline are considered.*

*Ключові слова: трансакційний аналіз, трансакційні витрати, інституційний підхід.*

"Трансакційні витрати" – одне з ключових понять сучасної інституціональної теорії. Мабуть тому її називають економічною теорією трансакційних витрат, а головним методом дослідження вважають трансакційний аналіз. Ідеї теорії трансакційних витрат знаходять активне застосування у прикладних економічних дисциплінах, пов'язаних з вивченням процесів корпоративного управління, практики промислового і фінансового менеджменту, структури галузевих ринків, а також широкого кола інших питань.

Основні положення теорії трансакційних витрат обґрунтовані у роботах зарубіжних авторів: Р. Коуза, Дж. Робертса, М. Олсена, Д. Норта, Дж. Р. Коммонса та ін. Внесок у її розвиток також зробили вітчизняні вчені: С. Архієреїв, І. Булеєв, І.-С. Коропецький, Гавкалова Н. М., Лисенко Л. І. та ін. Але, на думку автора, незважаючи на велику кількість робіт, недостатньо вивченими залишаються питання причин зростання трансакційних витрат у сучасній економіці України на мікро- та макрорівнях, їх вимірювання та шляхи зниження.

Тому дослідження є актуальним, а його головною метою є визначення можливості використання трансакційної теорії для вирішення проблем економіки України. Для її досягнення у статті вирішуються такі завдання: з'ясовуються причини зростання трансакційних витрат у трансформаційній економіці України та основні напрямки їх зниження.

Під "трансакційними витратами" (термін, упроваджений у науковий обіг у 1937 р. Р. Коузом), розуміють витрати, пов'язані з укладенням контрактів, тобто витрати на збір та обробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, контроль і юридичний захист виконання контрактів [1, с. 9, 10]. Еволюція трансакційних витрат сприяє появі різноманіття їх форм, у яких з'являється властива для них подвійність: з одного боку, трансакційні витрати представлені видимими витратами, піддаються обліку, з іншого боку, вони представлені "невидимими" витратами, які не піддаються обліку при аналізі взаємодії економічних суб'єктів. Як показало дослідження, незважаючи на існування великої кількості класифікацій трансакційних витрат, прихильників трансакційного підходу об'єднує тільки визнання важливості останніх; в усьому іншому вони далекі від одностайності. Як зазначив з цього приводу М. Олсон, багато економістів "змішують в одну купу всі недоліки ринку під загальною назвою трансакційні витрати" [2, с. 45, 46].

У впорядкованій автором таблиці зроблена спроба узагальнення видів трансакційних витрат і їх проявів на мікро- та макрорівнях на основі [3, с. 134–138]. Вона дозволяє перейти до визначення основних функцій трансакційних витрат на мікро- та макрорівнях, обумовлених фундаментальними потребами суб'єктів ринкових відносин. Ефективність реалізації останніх обмежена: з одного боку, наявністю "провалів" ринку, обумовлених монополією, асиметрією інформації, стійкими формами опортуністичної поведінки, незахищеністю прав власності, з іншого – наявністю "провалів" держави як найважливішого суб'єкта інституціональної системи, бюрократизацією влади та управління.

© Лябук М. В., 2010

## Класифікація трансакційних витрат

Види трансакційних витрат	На мікрорівні	На макрорівні
Витрати пошуку інформації	• витрати на покупку періодичних видань	• витрати Держкомстату
	• утримання відділу маркетингу	
	• оплата послуг торгових агентів	
	• витрати на відрядження	
Витрати ведення переговорів	• витрати на укладання та оформлення контрактів	• витрати на агітацію, організацію дебатів під час проведення виборів Президента, референдумів
Витрати виміру	• виготовлення зразків	• витрати на вироблення та оновлення ГОСТів, стандартів якості
	• витрати гарантійного ремонту	
	• формування іміджу фірми	
Витрати специфікації	• витрати на ліцензування	• витрати на організацію формалізованого юридичного контролю
	• витрати судових й арбітражних процесів	
Витрати опортуністичної поведінки	• витрати на організацію внутрішньо-фірмового контролю	• витрати зі встановлення та функціонуванню інститутів, що забезпечують дотримання норм і правил господарської поведінки
	• премії та інші додаткові виплати	
Витрати політизації	• створення і підтримка владних структур	-
	• витрати на проведення зборів акціонерів	
Витрати впливу	• внески у громадські організації	• додаткові грошові витрати та витрати часу через бюрократизацію системи
	• заробітна плата професійної охорони	

В Україні управлінський апарат набагато перевищує реально необхідний і характеризується дуже низькою ефективністю управління. Усе це призводить до зростання сукупних трансакційних витрат [4, с. 67, 68]. Тому держава повинна здійснювати заходи щодо зниження останніх та забезпечувати поєднання порядку і відповідальності. Але це викликає необхідність здійснення витрат, пов'язаних з контролем дотримання умов інституційного контракту, а в разі його порушення – витрат примусу. Насправді, згідно з теорією суспільного вибору, "раціональні політики" перш за все підтримують ті програми, які сприяють зростанню їх престижу, тому державні дії не завжди є ефективними [5, с. 15, 16]. Надмірний податковий прес з боку держави спричиняє ухилення від податків і пов'язані з цим трансакційні витрати. За офіційними даними, сучасний рівень тінізації економіки України сягає 50 %, а окремими експертами він оцінюється в обсязі до 60 % від ВВП, представляючи реальну загрозу національній безпеці держави [6].

Унаслідок невиконання багатьох державних повноважень повною мірою, трансакційні витрати зумовлюють такі негативні процеси в українській економіці, як: зростання цін, уповільнення розвитку нових ринків, зведення бар'єрів на шляху інвестицій тощо. Прикладом може бути типове для України подорожчання товарів при вкрай низькому рівні якості і сервісу. Тому, на думку автора, застосування трансакційного підходу, по-перше, сприятиме вирішенню проблем сучасної економіки шляхом зниження трансакційних витрат. По-друге, мінімізація останніх забезпечить підвищення ступеня конкурентності ринкової структури і, отже, зростання ефективності функціонування сучасної економіки. По-третє, основу зниження рівня трансакційних витрат складають способи запобігання опортуністичній поведінці, вдосконалення господарського законодавства, зниження рівня монополізації й оптимізація числа посередників на ринку. По-четверте, оскільки трансакційні витрати – це певна й іноді дуже суттєва стаття витрат суб'єктів господарювання, на мікрорівні ці витрати необхідно включати в собівартість продукції, і, отже, на їх суму зменшувати оподаткований прибуток. На думку Панженської І. Г., у Звіті про прибутки та збитки необхідно для трансакційних витрат виділити окрему статтю [7, с. 63, 64]. По-п'яте, ключовим завданням для науковців залишається створення методик вимірювання трансакційних витрат на мікро- та макрорівнях.

Наук. керієн. Колесніченко І. М.

**Література:** 1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. 2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с. 3. Лысенко Л. И. О сущности и классификации трансакционных издержек / Л. И. Лысенко, Е. И. Сухенко // Экономика и финансы. – 2008. – № 2. – С. 134–138. 4. Шаститко А. Трансакционные издержки / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. — С. 67–69. 5. Нуреев Р. М. Постсоветский инсти-

туціоналізм / Р. М. Нуреев. – Донецьк : Каштан, 2005. – 480 с. 6. Акімова І. Уровень тенізації економіки України досягає 50 % [Електронний ресурс] / І. А. Акімова. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/economy/2010/06/04/691272.html>. 7. Панженская І. Г. Методика учета трансакционных издержек / І. Г. Панженская // Бухгалтерський учет. – 2006. – № 19. – С. 62–64.

УДК 334.7

**Орехов О. І.**

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Анотація. Досліджено розвиток малого підприємництва та запропоновано етапи вирішення проблем, пов'язаних із цим інституціональним сектором економіки.*

*Аннотация. Исследовано развитие малого предпринимательства и предложены этапы решения проблем, связанных с этим институциональным сектором экономики.*

*Annotation. The development of small businesses is investigated and the stages of solving the problems that associate with this institutional sector are proposed.*

*Ключові слова: мале підприємництво, суб'єкт малого бізнесу, державна підтримка.*

Малий бізнес, як показує досвід розвинутих країн світу, відіграє дуже велику роль в економіці держави. У цих країнах він давно став домінуючим за обсягом виробництва продукції. Домінування саме суб'єктів малого бізнесу пояснюється тим, що вони більш гнучкі до структурних змін в економіці країни, ніж великі компанії. У зв'язку з цим, розвинуті країни світу надають значну допомогу у розвитку малого бізнесу.

Наприклад, у США мають місце державні контракти, що дають можливість гарантовано отримати ринок збуту для малих підприємств. В Японії для прискорення якісного розвитку підприємства мають місце компенсації всіх витрат, пов'язаних із підготовкою кадрів.

Про ефективність малих підприємств свідчить багато даних. У США на малий бізнес припадає 34,9 % чистого прибутку, а в Японії 56,6 % усієї продукції обробної промисловості припадає саме на підприємства малого бізнесу. У дрібному підприємстві США зайнято 53 % усього населення, в Японії – 71,7 % [1, с. 153].

Дослідженням ролі малого підприємництва в економіці держави займалося чимало економістів. Кожен із них виділяв цілі та завдання малого бізнесу згідно зі своєю точкою зору, але всі вони схилилися до того, що саме він визначає темпи економічного розвитку, забезпечує насичення ринку товарами та послугами, визначає якісну характеристику ВВП, сприяє розвитку конкуренції, що, у свою чергу, послаблює монополізацію ринку товарів та послуг [2, с. 18]. Щодо науковців, які визначали сутність малого бізнесу, то слід відмітити: А. Сміта, А. Маршала, Збарського В. К., Ляшенка В. І. та ін.

Становлення й розвиток сектору малого підприємництва в Україні є дуже актуальним, що може дати поштовх для переходу господарства нашої держави до ринкової економіки.

Мета дослідження – визначити значення малого бізнесу для економіки України, виявити перешкоди розвитку малих підприємств та запропонувати етапи вирішення цих проблем.

Розвиток малого підприємництва України відбувається в динамічних умовах. З початку становлення державності й здійснення економічної реформи в нашій державі, попри об'єктивні труднощі перехідного періоду, відбувалося швидке зростання недержавного сектору економіки, яке супроводжувалося зростанням кількості суб'єктів малого бізнесу. На 1991 р. кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення становило 9 одиниць, а станом на 1996 р. кількість малих підприємств налічувалося 19 одиниць [3].

Верховна Рада України 19.10. 2000 р. прийняла Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва". Цей Закон визначає правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою якнайшвидшого виходу з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ в Україні [4]. Внесення змін до закону відбулося 07.10.2008 р.

Починаючи з 2000 по 2009 рр. відбулося зростання кількості малих підприємств. Показник середньої кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2005 р.

© Орехов О. І., 2010



становив 63 підприємства, у 2006 р. – 72, у 2007 р. – 76, у 2008 р. – 72, а у 2009 р. – 75 підприємств (рисунок).

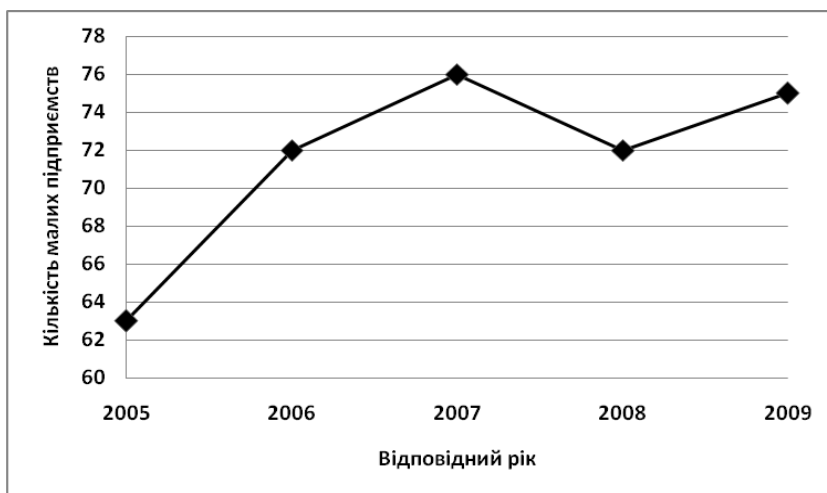


Рис. Середня кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб 2005 – 2009 рр.

В умовах розвитку національної економіки підприємницький сектор відіграє дуже велику роль. Реальний стан цього розвитку показує тенденція збільшення кількості малих підприємств. Однак його активність стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів малого бізнесу та сімейні позики. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та відсутність гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

Щодо основних перешкод, які заважають розвитку малого підприємництва, слід виділити такі:

- недосконала законодавча база, що визначає правові умови його існування;
- відсутність державного стимулювання комерційних банків до видачі позик малим підприємствам.

Ці проблеми можуть бути вирішені у декілька етапів:

1. Взаємодія механізмів державної підтримки підприємництва з механізмами недержавної підтримки підприємництва.

На цьому етапі держава повинна впровадити механізм стимулювання комерційних банків до видачі пільгових позик малим підприємствам. У відповідь держава може звільнити від оподаткування банківські кошти, що спрямовані у фонд кредитів малому бізнесу, та надати державну гарантію повернення позики.

2. Недержавні джерела фінансування.

З огляду на обмежені фінансові можливості нашої держави, фінансово-кредитна політика може здійснюватися на засадах залучення різних недержавних джерел фінансування. Недержавні організації створюються за рахунок нагромадження капіталів підприємців, підприємницьких структур комерційного характеру, комерційних банків. Ще одним елементом цього етапу є розширення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями. Головне завдання України на цьому етапі — стимулювати процес і створювати для нього відповідні умови.

3. Створення спільних підприємств у системі малого бізнесу.

Практика міжнародних економічних відносин показала, що спільні підприємства (СП) стають останнім часом найбільш комплексною формою економічного співробітництва. Спільні підприємства можуть здійснювати безпосередній вплив на формування економічного середовища, сприяти активізації ринкових відносин і забезпечувати реальну ділову самостійність на підприємствах.

Однією з основних причин створення СП є спільне несення ризиків, що забезпечить стійкість підприємств на ринку нашої держави.

В Україні все ще відбувається процес становлення національної економіки. Він потребує відповідно часу і зусиль. При цьому даний процес вимагає змін в економічних відносинах, реорганізації форм власності. Основною причиною сприяння розвитку малого підприємства є те, що малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, забезпечує трудові місця, при цьому не потребує великих стартових інвестицій та має швидкий обіг ресурсів.

Наук. керієн. Ус М. В.

**Література:** 1. Черничко Т. В. Місце та значення малого бізнесу в розвитку національної економіки / Т. В. Черничко, В. В. Яворський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.4. – С. 151–155. 2. Гнатівський О. П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні / О. П. Гнатівський // Фінансист. – 2006. – № 5. – С. 17–19. 3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*Аннотация. Посвящено определению места новой институциональной экономической теории в современной экономической системе, ее практических возможностей.*

*Анотація. Присвячено визначенню місця нової інституціональної економічної теорії в сучасній економічній системі, її практичних можливостей.*

*Annotation. The article is devoted to defining the location of the new institutional economical theory in the modern economic system, its practical possibilities.*

*Ключевые слова: новая институциональная экономическая теория, транзакционные издержки, заключение контракта.*

С конца 90-х гг. XX века в Украине возрастает интерес к институциональным проблемам экономики. А исследовательская программа институционализма, находившаяся как бы "на периферии" научных интересов отечественных ученых, становится одним из доминирующих направлений: популярность неolibеральных взглядов Ф. Хайека, Л. Мизеса, М. Фридмана сменяется популярностью институциональных – Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона и др. [1]. По мнению автора, косвенным подтверждением тому служат многочисленные исследования как российских, так и украинских ученых-экономистов: А. Аузана, С. Архиреева, В. Бережного, В. Гееца, А. Гриценко, В. Дементьева, М. Довбенко, Р. Капелюшникова, Я. Кузьминова, И. Малого, О. Носовой, А. Олейника, О. Прутской, В. Радаева, В. Тамбовцева, А. Чучно, А. Шаститко, О. Яременко и др. Однако практические возможности новой институциональной экономической теории (НИЭТ) еще не достаточно определены. В связи с этим объектом дальнейших усилий исследователей должно стать осмысление места и роли НИЭТ в современной экономической системе, выяснение ее исследовательских и научно-практических возможностей, последнее и является целью данной публикации.

Анализ литературы по теме исследования [1 — 6] позволил автору сделать определенные выводы. Во-первых, НИЭТ представляет собой комплекс знаний, сочетающий экономику, историю экономики, социологию, политологию и региональные исследования. Именно "полисостав" позволяет ее представителям успешно анализировать ход экономических реформ в разных странах, объясняя их особенностями институциональной среды.

Во-вторых, несмотря на триумфальный успех представителей НИЭТ, достижения которых неоднократно отмечались Нобелевскими премиями по экономике, единой целостной теории пока не существует. А методологические различия теорий транзакционных издержек, эволюционной экономической теории, контрактной теории и новой экономической истории настолько велики, что их объединение в одном учебном курсе под названием "Институциональная экономика" воспринимается как уникальное достижение отечественных экономистов.

В-третьих, НИЭТ, используя анализ транзакционных издержек, небезуспешно пытается объяснять набирающие силу экономические процессы в теневой экономике, преступность, многие проблемы организаций и т. д., даже эффективность институтов предлагается оценивать по издержкам транзакций. Однако пока анализ транзакционных издержек значительно затруднен статистическими проблемами измерения последних.

В-четвертых, многие проблемы институциональных преобразований и организации экономической и финансовой деятельности могут и должны исследоваться с помощью теории игр. Как известно, традиционными областями применения методологического инструментария теории игр в экономике являются исследования деятельности экономических агентов, целевая функция которых связана с максимизацией экономической прибыли в условиях ограниченности ресурсов; вопросов организации рынка в условиях несовершенной конкуренции; проблем взаимоотношений принципала и агента и других положений теории контрактов [2; 3]. Однако в Украине, и вообще на постсоветском пространстве, применением теории игр в экономическом анализе занимаются скорее исследователи, имеющие блестящие математическое образование и стремящиеся расширить область его применения на экономические проблемы, чем экономисты [4; 5].

В-пятых, по мнению Сухарева О. С. [6, с. 460], проблема жизнеспособности и перспектив НИЭТ может быть разрешена, когда она из аналитической системы, обеспечивающей совершен-



ствование методологии экономической науки, осуществляющей разностороннюю программу исследований на микроуровне (что само по себе является существенным достижением), превратиться в аналитическую систему, предлагающую передаточный механизм экономической политики государства. Например, обеспечит реализацию действенной политики преодоления кризиса экономики.

В-шестых, в перспективе благодаря усилиям представителей НИЭТ экономическая теория должна превратиться не в теорию социального выбора или конституциональную политическую экономию, а скорее в теорию экономической политики иерархической организации, стержнем которой станет осуществление передачи взаимодействий с одного уровня иерархии на другой, а, следовательно, — обеспечение ее эффективного управления.

Подытоживая вышеизложенное, следует заметить, что НИЭТ остаётся "многообещающей теорией" слишком долго. С одной стороны, это можно пояснить масштабным вовлечением понятийного аппарата социальных, правовых и психологических наук, вследствие чего экономическая область изысканий расширилась настолько стремительно, что её результаты просто невозможно обработать за короткий срок. С другой стороны, имеет место и методологическая проблема — разобщённость представителей НИЭТ и отсутствие у них строгого концептуального подхода, что сдерживает процесс создания фундаментального ядра теории и, как следствие, снижает перспективы создания новой экономической парадигмы, отвечающей вызовам времени, на базе НИЭТ.

*Научн. рук. Колесниченко И. М.*

**Литература:** 1. Дементьев В. В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В. В. Дементьев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. — Вып. 103-1. — Донецк, 2003. 2. Kreps D. Game Theory and Economic Modelling Clarendon Lectures on Economics / David Kreps. — Oxford University Press, 1990. — 850 p. 3. Tirole J. The Theory of Industrial Organization / Jean Tirole. — MIT Press, 1988. — 479 p. 4. Вітлінський В. В. Управління портфельним ризиком в умовах нестабільності / В. В. Вітлінський, А. В. Сігал // Ризикологія в економіці та підприємстві : зб. наук. праць за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конф. (27, 28 березня 2001 р.). — К. : КНЕУ ; Акад. ДПС України, 2001. — 449 с. 5. Сігал А. В. Застосування теорії ігор щодо теорії портфеля / А. В. Сігал // Машинна обробка інформації. — К. : КНЕУ, 1998. — Вип. 61. — 160 с. 6. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О. С. Сухарев ; РАН, ин-т экон. — М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. — Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз. — 516 с.

**Розколотько В. О.**

УДК 075.8

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ІНФЛЯЦІЇ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ**

*Анотація. Розглянуто основні причини інфляції, проаналізовано основні положення антиінфляційної політики. Досліджено динаміку інфляції в постсоціалістичних країнах порівняно з Україною.*

*Аннотация. Рассмотрены основные причины инфляции, проанализированы основные положения антиинфляционной политики. Исследовано динамику инфляции в постсоциалистических странах в сравнении с Украиной.*

*Annotation. Principal causes of inflation are considered, substantive provisions of an anti-inflationary policy are analysed. Dynamics of inflation in the postsocialist countries in comparison with Ukraine are suggested.*

*Ключові слова: інфляція, причини інфляції, антиінфляційна політика, наслідки інфляції.*

Незважаючи на те, що інфляція — добре відомий і достатньо вивчений феномен, який періодично проявляється у нових причинах, формах і наслідках інфляційних процесів, дослідники змушені часто звертатися до їх аналізу. Необхідність вивчення цих причин, розробка шляхів подолання

© Розколотько В. О., 2010



негативних наслідків інфляції, розробка комплексу антиінфляційних заходів не втрачає своєї актуальності й зараз.

Інфляція – складне соціально-економічне явище. Поняття інфляції частіше за все асоціюється з негативними процесами, які впливають на фінансову та економічну систему в цілому; спотворюють реальну картину фінансових результатів виробництва, рівень і динаміку споживання товарів та послуг; не дозволяють правильно визначити й адмініструвати податки, оцінювати майно, реально визначити прибутки та витрати населення і підприємств [1].

До негативних наслідків інфляційних процесів відносяться також втрата у виробників зацікавленості у виробництві якісних товарів, обмеження продажу сільськогосподарських продуктів у містах сільськими виробниками в силу падіння зацікавленості, в очікуванні підвищення цін на продовольчі товари [2].

Можна сказати, що сучасній інфляції властивий ряд відмінних особливостей: якщо раніше інфляція носила локальний характер, то зараз – повсюдний, всеосяжний; якщо раніше вона мала періодичний характер, то зараз – більш стабільний, перманентно властивий ринковій економіці.

Об'єктивно, негативний вплив високої інфляції на національну економіку України полягає в такому: знецінюються прибутки населення, особливо зайнятого в бюджетній сфері; відбувається перерозподіл національного багатства від найбільш бідних до найбільш багатих верств населення, що підриває соціальну стабільність у суспільстві та посилює соціальне розшарування; руйнується грошова система країни, іноземні грошові знаки поступово витісняють національну валюту; грошові накопичення підприємств знецінюються, підривається база для економічного зростання [3].

Ураховуючи дані недоліки, можна зробити висновок, що сучасна інфляція – багатофакторний процес, який вимагає аналізу як на основі монетарної теорії, так і немонетарного підходу, і, відповідно, подальшої реалізації в економічній політиці. Особливу увагу необхідно приділити дослідженню того, що на темпи зростання цін впливають невідповідні темпи зростання грошової маси темпам випуску продукції, також темпам зростання заробітної плати і продуктивності, інфляційні очікування, зміни рівня ВВП та безробіття, зростання витрат виробників при недостатніх або падаючих темпах виробництва і диспропорціях в економіці, розростання тіньових прибутків та ін. [4].

Для подолання існуючих недоліків інфляції доцільно виявити певну антиінфляційну політику. В економічній літературі пильна увага питанням антиінфляційної політики в постсоціалістичних країнах починає приділятися при проведенні економічних реформ в 1990-і роки, коли стрімкі темпи інфляції почали підривати основи економічного розвитку та положення на світовому ринку (рисунок).

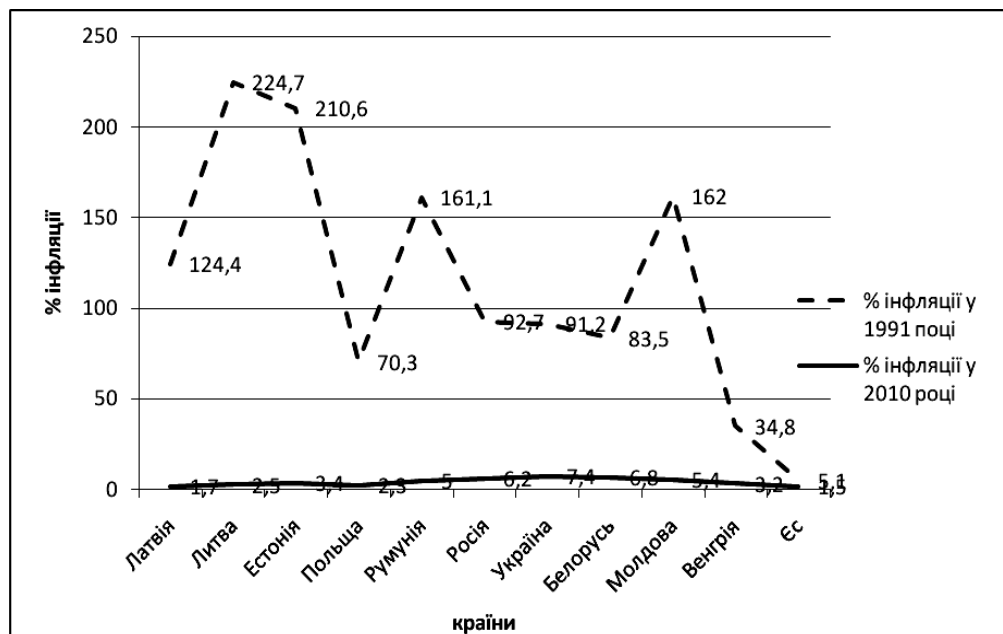


Рис. Динаміка інфляції в постсоціалістичних країнах в 1991 і 2010 роках [5]

З рисунка видно, що в 2010 році, порівняно з 1991 роком, інфляція в постсоціалістичних країнах набагато знизилася. Це свідчить про те, що у країнах розробляється комплекс заходів щодо усунення інфляції.

Якщо розглянути вплив валютної політики на темпи інфляції, то можна встановити, що підтримка курсу національної валюти викликає "стискування" грошової маси, тобто автодефляцію [2], яка негативно позначається на виробництві всередині країни. Політика зниження курсу



національної валюти призводить до автоінфляції, коли зростання грошової маси відбувається за рахунок внутрішніх кредитів та зростання валютних резервів.

Також можна вважати вдосконалення податкової системи елементом антиінфляційної стратегії [6]. Зниження податкових ставок та застосування інших схем податкового стимулювання активізує інвестиції, виробництво і зайнятість [7]. Це дає можливість вирішити проблему бюджетного дефіциту без підвищення податків та сприяє зростанню особистих заощаджень як джерела інвестицій, якщо вдасться переломити інфляційну психологію споживачів.

До цілей антиінфляційної політики повинен входити комплекс заходів, які направлені на регулювання трьох компонентів інфляції: сукупного попиту, витрат виробників й інфляційних очікувань. Тому необхідна координація заходів грошово-кредитної політики, державної політики зі стимулювання економічного зростання, структурної, антимонопольної та соціальної політик.

З метою підвищення ефективності антиінфляційної політики в Україні доцільно враховувати таке:

1. Необхідна зміна цільової орієнтації економічної політики з придушення інфляції за будь-якою ціною на зростання ВВП.

2. Слід вживати заходів з розвитку фінансових інститутів та стимулювання заощаджень громадян. Необхідно враховувати, що без підйому національного виробництва неможливе реальне оздоровлення фінансової, грошової та банківської систем.

3. Необхідне підвищення конкуренції та боротьба з монополіями на окремих ринках.

*Наук. керівн. Литвиненко А. В.*

**Література:** 1. Калюжний В. Механізми розвитку та протидії інфляції в Україні / В. Калюжний // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 16–22. 2. Булатов А. С. Экономическая теория / А. С. Булатов. – М. : Бек, 1997. – 456 с. 3. Савченко А. Інфляційне таргетування: проблеми та перспективи його запровадження в Україні / А. Савченко // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 46–56. 4. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : ТЕИС, 1997. – 328 с. 5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело, 1994. – 318 с. 7. Самуельсон П. М. Экономика / П. М. Самуельсон. — М. : Юнити-Дана, 1992. – 642 с.

**Садовский Ю. В.**

УДК 338.246

Студент 2 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПО ЦЕНЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ В УКРАИНЕ**

*Аннотация. Изучена эластичность по цене на различные группы товаров в Украине. Предложено определение понятия "эластичность" и факторы, влияющие на нее.*

*Анотация. Досліджено еластичність по ціні на різні групи товарів в Україні. Запропоновано визначення поняття "еластичність" та фактори, які впливають на неї.*

*Annotation. Price elasticity on different groups of goods in Ukraine is studied. The definition of "elasticity" and the factors, influencing on it, are considered.*

*Ключевые слова: эластичность по цене, группы товаров, цена, факторы.*

Влияние экономического кризиса в Украине проявляется в различных сферах общественной жизни, в том числе формирования потребностей человека изменится в зависимости от изменения цен как на товары первой необходимости, так и предметы роскоши. Поэтому актуальным является изучение эластичности по цене на различные группы товаров в Украине. Обладание как можно более полной информацией, что позволит предприятию обеспечивать сбыт своей продукции, расширить производство и успешно конкурировать на рынке.

Цель исследования состоит в изучении эластичности по цене на различные товары в Украине.

Задачи исследования состоят в исследовании сущности эластичности, основной концепции, а также выделении основных характерных особенностей, причин изменения эластичности на различные группы товаров в Украине.

© Садовский Ю. В., 2010



Изучению сущности эластичности посвящено большое количество трудов таких зарубежных и отечественных экономистов, как А. Маршал, Булатов А. С., Сотников В. И. Так, А. Маршал трактует эластичность как всеобщий закон, определяющий желание индивидуумом какого-либо товара, заключающийся в том, что его желание, при прочих равных условиях, сокращается с каждым увеличением предложения такого товара. Но указанное сокращение может быть медленным или быстрым. Если оно происходит медленно, то цена, которую покупатель дает за товар, резко не снизится в результате значительного увеличения его предложения, а небольшое снижение цены повлечет за собой сравнительно большой рост его покупок [1].

Булатов А. С. под эластичностью понимает: "меру реакции одной величины на изменение другой. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на один процент. Примером может служить эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, которая показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на один процент" [2].

В работе Сотникова В. И. эластичность представляет собой: "изменение одной переменной в ответ на выражение в процентах изменение другой переменной; дает ответ на вопрос: на какую величину изменится объем спроса или предложения при изменении цены". Таким образом, существующее множество определений подтверждают актуальность выбранной автором темы [3].

На сегодняшний день большая часть украинцев в крупных городах Украины готовы покупать экологически чистые товары, даже при условии, что их стоимость будет выше стоимости стандартных товаров. Об этом свидетельствуют результаты исследования, проведенного компанией Appleton Mayer с 16 августа по 6 сентября 2010 года.

Отвечая на вопрос "Готовы ли вы покупать экологически чистые товары, учитывая, что их стоимость будет выше стоимости стандартных товаров?", 60 % респондентов ответили положительно и только 16 % заявили, что их не интересуют такие товары [4].

По результатам опроса выяснили, что наиболее эластичными оказались ценовые коридоры "10 % – 25 %" и "25 % – 40 %", то есть за покупку экологически чистых товаров, которые выше по стоимости стандартных на "10 % – 25 %" и "25 % – 40 %" проголосовало больше всего респондентов.

Одновременно эксперты Appleton Mayer выяснили, что только 38 % респондентов в Украине довольны качеством продовольственных товаров. Таким образом, экологически чистые товары могут быть достойной альтернативой стандартным товарам в Украине, при том, что спрос на них начинается постепенно зарождаться, а магазины, уже сейчас предлагающие "зеленые" товары, не жалуются на отсутствие покупателей.

Отвечая на вопрос "Какие экологически чистые товары для вас будут наиболее актуальными?", 39 % респондентов выбрали мясо и мясную продукцию, 36 % — молоко и молочную продукцию, 29 % — овощи и фрукты (включая продукты их переработки), а 16 % — хлебобулочные и макаронные изделия.

Доминирование в данном списке продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности можно объяснить наличием дефицита качественной продукции в данных товарных категориях (как украинского, так и импортного производства). К тому же, сегодня мода на здоровое питание является неотъемлемой частью жизни миллионов жителей Европы, Северной Америки, стран Азии [4].

Таким образом, эластичность по цене на экологически чистую продукцию становится менее эластичной. Это значит, что большинство жителей больших городов будут покупать экологически чистую продукцию даже при возрастании цены на нее, а также если на рынке присутствует более дешевая, но не экологически чистая продукция, жители выберут именно экологически чистую.

Исследуя такую группу товаров, как цветы, можно сказать, что в нашей стране они отличаются высоким уровнем эластичности спроса, поскольку не относятся к вещам первой необходимости. Следовательно, снижение доходов населения обычно приводит к снижению продаж цветов.

В ассортименте срезанных цветов лидерские позиции удерживает роза, которая занимает 80 % рынка. По данным Союза украинских цветоводов, в среднем на одного украинца (преимущественно городское население) приходится лишь 4 – 5 роз в год, включая импорт. Это создает для отечественных цветоводов непревзойденные возможности роста и развития, постепенного наращивания объемов производства.

Традиционно украинцы покупают цветы преимущественно в праздники, что приводит к значительным ценовым колебаниям на рынке. Часто наценки, которые устанавливают розничные продавцы на рынках в период праздников, достигают 100 – 150 %. Продавцы таким образом пытаются перекрыть материальные потери, которые они испытывают в период резкого падения спроса.

В январе — марте 2010 года общий импорт свежих срезанных цветов сократился на 19 % относительно того же периода 2009 года. Импорт розы сократился на 26 % в количественном измерении и на 18 % — в стоимостном. При этом на снижение объемов импорта цветов существенно повлияла девальвация национальной валюты [5].

В 2009 году импорт цветов на срез составил 94,5 млн шт. на сумму около \$28 млн, сократившись на 23 % в количественном и на 34 % в стоимостном измерении.

В 2009 году по сравнению с 2008 г. экспорт цветов на срез уменьшился на 33 % в количественном измерении и в 3,7 раза — в стоимостном.

Данная отрасль интересна тем, что в ближайшее время она может стать экспортоориентированной. Серьезные производители цветов, удовлетворив внутренний спрос, намерены увеличивать объемы экспорта в страны ближнего зарубежья. Так, особую заинтересованность к украинс-



ким цветам проявляют Беларусь, Казахстан и Российская Федерация, которая в целом импортирует 70 – 80 % цветов [5].

Ставки ввозной пошлины на срезанные свежие цветы (розы, гвоздики, орхидеи, гладиолусы, хризантемы и другие) корректируются дважды в год: с 1 июня до 31 октября — 10 % и с 1 ноября до 31 мая — 5 % [5].

Таким образом, эластичность по цене на цветы зависит от:

1. Доходов населения.
2. Сезонности спроса на цветы (перед и после больших праздников).
3. При снижении импорта цветов цена на них увеличивается, общее количество цветов на рынке уменьшается, а соответственно эластичность увеличивается.
4. При увеличении экспорта цена на внутреннем рынке страны уменьшается, количество цветов на рынке в данном случае велико, то есть внутренние производители полностью насыщают внутренний рынок, в следствии чего снижается стоимость и эластичность.

В результате проведенных исследований можно сделать выводы, что эластичность является показателем для предприятий на различные группы товаров в Украине. При детальном изучении помогает производить нужную продукцию, которая будет иметь хороший спрос, расширить производство и конкурировать на рынке. То есть, эластичность представляет собой: на какую величину изменится объем спроса или предложения при изменении цены.

Исследования показали, что для экологически чистых товаров в крупных украинских городах характерна незначительная эластичность, это значит, что большинство жителей больших городов будут покупать экологически чистую продукцию даже при возрастании цены на нее. В то время как эластичность цветов – значительна. При увеличении цены на цветы спрос на них упадет.

*Научн. рук. Островерхова Г. В.*

**Литература:** 1. Маршал А. Принципы экономической науки / Альфред Маршал. – М. : Прогресс, 2008. – 594 с. 2. Булатов А. С. Экономика : учебник / А. С. Булатов. – М. : ИД "Экономист", 2008. – 830 с. 3. Сотников В. И. Микроэкономика в структурно-логических схемах : учебное пособие / В. И. Сотников, Ю. В. Сотникова. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2004. – 252 с. 4. Журнал "Экономические новости". – Режим доступа : <http://economic-ua.com/Runok/22544/>. 5. Журнал "Український бізнес ресурс". – Режим доступу : <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/cvetochnyi-biznes-v-ukraine-perspektivy-razvitiia-49248>.

**Стогниев Г. А.**

УДК 336.22

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ НАЛОГОВ**

*Анотація. Проаналізовані наслідки ухилення від податків і заходи щодо зниження масштабів ухилення від їх сплати.*

*Annotation. The implications for tax evasion and measures to reduce the scale of tax evasion are analyzed.*

*Ключевые слова: институциональные методы, уклонение от уплаты налогов, борьба с неплательщиками.*

Взимание налогов постоянно находится на острие противоречий общественных и частных интересов. Неуплата гражданами и организациями налогов подрывает устойчивость бюджетной политики, ограничивает возможности финансирования социально-экономических программ, нарушает принцип социальной справедливости. В итоге, государство пытается увеличить сбор налогов, что с неизбежностью усиливает стремление плательщиков уклониться от них. Фирмы же придумывают все новые способы уклонения, что в свою очередь толкает государство к ужесточению налогового режима и для тех, кто исправно выполняет свои налоговые обязательства, провоцируют социальную напряженность и политическую нестабильность в обществе.

© Стогниев Г. А., 2010

Несмотря на большое число публикаций, проработанность данной темы не так уж и велика. Вклад в разработку различных аспектов уклонения от уплаты налогов внесли: Г.-Г. Хоппе, О. Уильямсон, Е. Фейг. Исследованию теневой экономики с точки зрения уклонения от налогов как одного из факторов ее формирования посвящены работы Д. Енсте, Э. Де Сото, Ф. Харрисона, Ф. Шнайдера и др.

Можно выделить такие основные задачи исследования:

- 1) исследование сущности такого явления, как уклонение от уплаты налогов, анализ точек зрения на уклонение от уплаты налогов;
- 2) взаимодействие налогоплательщика и государства;
- 3) исследование факторов и методов, способствующих и препятствующих уклонению от налогов;
- 4) рассмотрение основных стратегий уклонения от уплаты;
- 5) анализ последствий уклонения от уплаты налогов и мер по снижению масштабов уклонения от уплаты налогов.

Уклонение от уплаты налогов и сборов – явление, объективно существующее в любой стране мира при любых, даже самых льготных, экономических условиях. Уклонение от уплаты налогов – форма уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

Налогообложение является не только основным источником финансирования экономических потребностей государства для производства общественных благ, но и инструментом воздействия на налогоплательщиков, выполняя регулируемую, социальную, распределительную, контрольную функции. Зачастую выполнению государством данных налоговых функций препятствует проблема, когда налогоплательщики уклоняются от уплаты возложенных на них налогов. К этому приводит то, что, с одной стороны, в реальности нет равенства между встречными потоками: налоги – общественные блага, часть недошедших до налогоплательщика средств нерационально тратится государством, а другая часть – опосредованно воздействует через формирование социальной среды. С другой стороны, налоговое давление нередко бывает излишним. Реальная налоговая нагрузка на украинскую экономику является более высокой, чем в Европе.

Налоговая нагрузка, то есть средства, которые перераспределяются не только через бюджет, но и внебюджетные фонды (в т. ч. — Пенсионный фонд), — это 42 %. Показатель налоговой нагрузки считается по формуле:

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\text{сумма начисленного налога на прибыль}}{\text{сумма валового дохода}} \times 100 \%$$

Соответствующий показатель в Европе составляет 34 – 40 %, а в США и Японии — 22 %. Такая разница предопределена системой социального страхования, которая в Украине и Европе предусматривает создание централизованных фондов. Наконец, очень сильны и внеэкономические факторы [1].

В ряде случаев налогоплательщики не платят налоги:

- 1) когда налогоплательщику "нечем кормить семью" и у него низкий уровень жизни;
- 2) "когда законы о налогах плохие", то есть, если некто считает налог несправедливым, незаконным или завышенным;
- 3) если предприятие находится в стадии становления или испытывает финансовые проблемы;
- 4) с "халтуры", разового заработка;
- 5) если есть основания полагать, что "налоги идут не на дело, не туда, куда нужно";
- 6) если знать, что не будешь наказан за неуплату [2].

В настоящее время известно более двухсот конкретных способов уклонения от налогов; существуют и универсальные методы для уклонения сразу от всех налогов. Для уклонения от уплаты налогов используются три основные стратегии, которые можно представить в виде схемы (рис. 1) [3, с. 70].

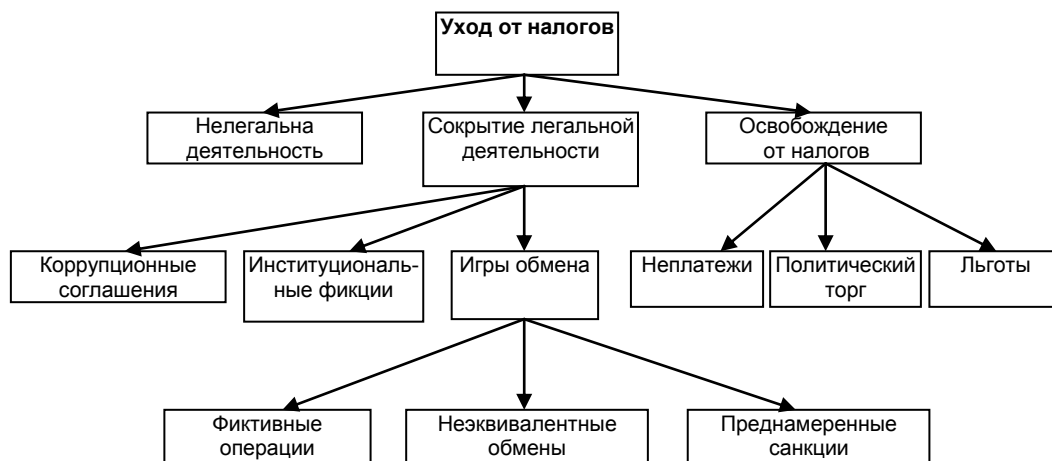


Рис. 1. Виды уходов от уплаты налогов



Уклонение от налогов в любом государстве считается отрицательным явлением. На макроуровне оно приводит к недополучению средств в бюджет для финансирования расходов, в связи с чем приходится сокращать производство общественных благ либо компенсировать нехватку средств введением новых налогов, увеличением ставок действующих налогов и сборов. На микроуровне предприятие — неплательщик налогов — оказывается в более выгодном положении по сравнению с законопослушными плательщиками с точки зрения рыночной конкуренции, а потому может провоцировать других субъектов экономической активности на аналогичные действия.

Вместе с тем, с экономической точки зрения ситуация с уклонением от налогов более сложна и неоднозначна, чем с правовой. Нельзя сказать, что уклонение от налогов имеет исключительно негативные последствия. Как можно заметить на рис. 2, использование средств, укрытых от налогов и впоследствии легализованных, на личные цели расширяет платежеспособный спрос и вызывает рост производственных мощностей и в конечном итоге увеличивает благосостояние всего общества. По данным некоторых исследований, не менее 66 % дохода, полученного в теневом секторе, сразу же расходуются в видимой экономике, составляя значительную долю совокупного спроса и стимулируя тем самым ее рост и поступления от косвенных налогов в бюджет [4, с. 30].

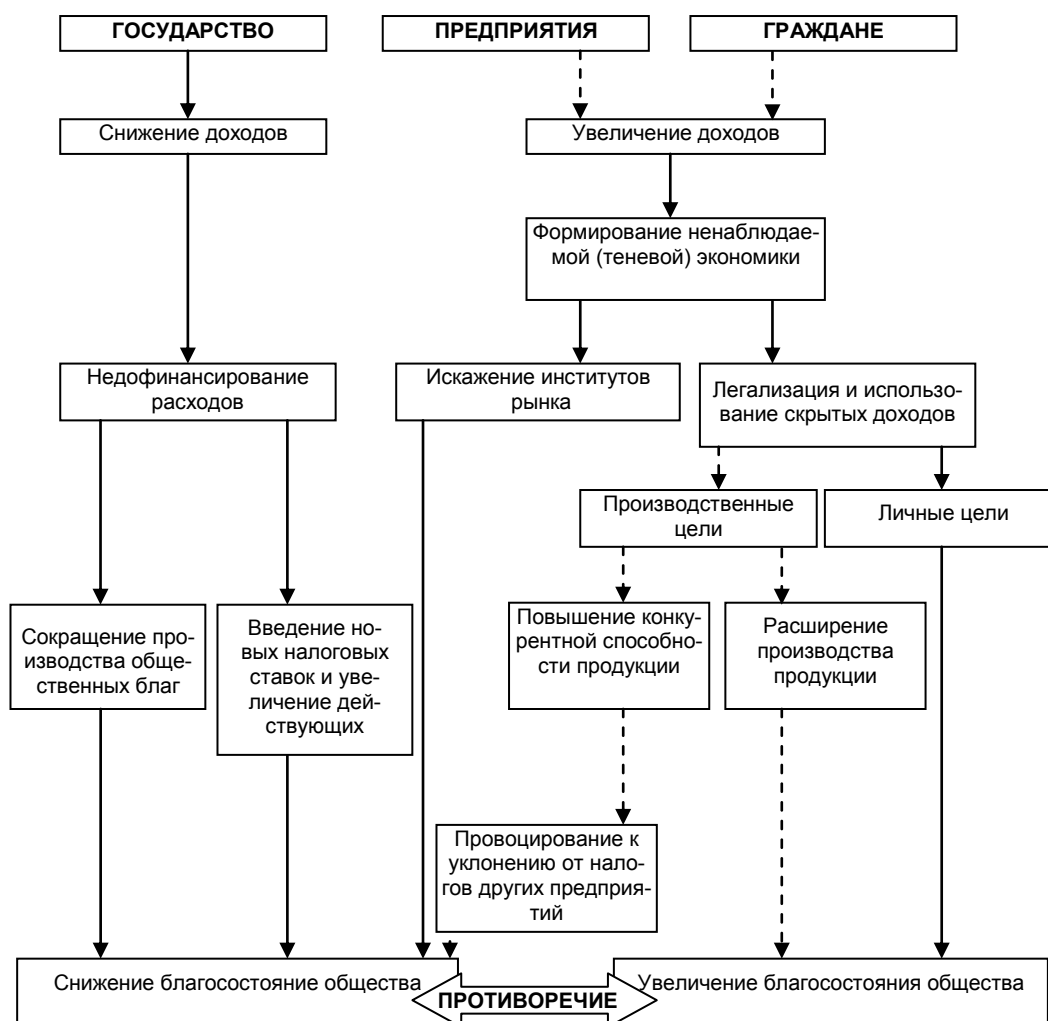


Рис. 2. Взаимосвязь последствий уклонения от уплаты налогов

В целом не вызывает сомнений, что негативные последствия уклонения от налогов преобладают над позитивными. В то же время представляется, что игнорирование наличия взаимного переплетения негативных и позитивных черт являлось бы упрощением сложной природы последствий уклонения от налогов.

Во всех странах пресечение попыток неуплаты налогов возведено в ранг государственной политики и является направлением деятельности многих государственных органов, не только налоговой полиции. Поиском решения проблемы неуплаты налогов экономисты занимаются уже долгое время. Однако однозначного ответа разработанные ими модели не дают.

Традиционный путь снижения уклонения от налогов состоит в совершенствовании законодательства и ужесточении контроля за его соблюдением. В последние годы становятся всё более популярными институциональные методы борьбы с уклонением от налогов. Институциональные методы снижения уклонения от налогов нацелены на создание в обществе таких условий деятель-



ности субъектов экономики, когда сокрытие объектов налогообложения будет коммерчески невыгодно фирме, или же фирма будет прямо заинтересована платить налоги в силу каких-либо связанных с репутацией честного плательщика преимуществ.

Целостная теория (и соответственно классификация) этих методов еще не сложилась. Институциональные методы идут от практики, во многом они фрагментарны. Тем не менее можно назвать следующие направления:

1. Создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений за уплатой налогов другими субъектами. Например, установление реалистического уровня минимальной оплаты труда. Когда минимальный размер оплаты труда из условной, заведомо заниженной величины превратится в показатель, отражающий реальную стоимость жизни, указывать в ведомостях заниженные цифры зарплаты и не платить налоги станет невозможным.

2. Увеличение роли муниципальных налогов. Для стимулирования фирмы к уплате налогов необходимо сблизить место уплаты налогов с местом их использования, то есть увеличить долю муниципальных финансов, а также публиковать отчет о целевом использовании полученных доходов.

3. Создание коммерческих льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией. Разделение плательщиков на недобросовестных и добросовестных и создание для последних благоприятных условий. Например, фирмы с отличной репутацией получают право пользования "зеленым коридором".

4. Повышение налоговой культуры. Для формирования налоговой культуры в обществе нужно активнее использовать средства массовой информации — телевидение, радио, периодическую печать. Также необходимо уделять внимание разъяснению налогоплательщикам их прав и обязанностей. Для этого уже в школьной программе следовало бы предусмотреть "налоговые дисциплины". Нужны реальные стимулы, скажем установление правила, закрывающего лицам с плохой налоговой репутацией доступ к управлению государством.

Таким образом, с одной стороны, уклонение от налогов приводит к вынужденному сокращению государственных расходов из-за нехватки средств, либо к ужесточению и без того тяжелого положения честных налогоплательщиков, а также формированию теневой экономики и искажению конкурентного механизма рынка. Но, с другой стороны, использование средств, укрытых от налогов и впоследствии легализованных, на личные цели расширяет платежеспособный спрос и вызывает рост производственных мощностей, и в конечном итоге увеличивает благосостояние всего общества. В настоящее время известно более двухсот конкретных способов уклонения от налогов; существуют и универсальные методы для уклонения сразу от всех налогов. Стандартные меры основаны на противодействии причинам уклонения от налогов: оптимизация состава налогов, устранение налоговых лазеек; ужесточение контроля, сокращение налоговых льгот, ликвидация коррупции в налоговых органах. Но эти меры не могут предотвратить все способы уклонения от налогов.

Институциональные способы борьбы с уклонением от налогов, в свою очередь, основаны на формировании вокруг налогоплательщика среды, которая взаимодействует с налогоплательщиком и не позволяет тому уклоняться от налогов. Как участники среды могут выступать банки, работники, фирмы-партнеры, клиенты, заинтересованные акционеры и инвесторы.

*Научн. рук. Ус М. В.*

**Литература:** 1. www. ubg. ua. 2. www. gambler. ru. 3. Радаев В. В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности / В. В. Радаев // Вопросы экономики. – 2005. – № 6. – С. 70. 4. Никитин С. Теневая экономика и налогообложение / С. Никитин, М. Степанова, Е. Глазова // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 2. – С. 30.

УДК 330.837

**Сторубльовцева А. С.**

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ: МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКУ ФІРМИ**

*Анотація. Розглянуто еволюцію теорій прибутку, досліджено і узагальнено сучасне розуміння категорії, проаналізовано інституціональні аспекти забезпечення прибутку фірми.*

*Аннотация. Рассмотрена эволюция теорий прибыли, исследовано и обобщенно современное понимание категории, проанализированы институциональные аспекты обеспечения прибыли фирмы.*

© Сторубльовцева А. С., 2010



*Annotation. The evolution of theories of income are considered, modern understanding of category is investigated and generalized, the institutional aspects of providing of income of firm are analysed.*

*Ключові слова: фірма, прибуток, теорії прибутку, інституціональна теорія, агентська теорія, принципал, агент.*

Поняття прибутку є дискусійною категорією. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні. Серед великої кількості економічних теорій, теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних. Тому проблема її обґрунтування належить до найважливіших проблем економіки та господарської практики.

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти, як К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт, Н. Сеніор І. Шумпетер та ін. У сучасних умовах даному питанню продовжує приділяти увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема серед них можна виділити І. А. Бланка, Н. М. Бондара, М. Туган-Барановського та ін.

Але необхідно зазначити, що як економісти-класики, так і сучасні вчені-економісти не мають єдності думок щодо визначення змісту категорії "прибуток", тому теорія прибутку досі залишається незавершеною та містить в собі певні протиріччя.

Таким чином, метою даної статті є дослідження можливості використання інституціональної теорії для з'ясування природи прибутку фірми, визначення суті, джерел.

Для досягнення даної мети виконано такі завдання: визначено природу прибутку фірми за допомогою інституціональної теорії.

Аналіз літератури за темою дослідження дозволив автору статті виявити обмеження існуючих теорій прибутку і значні протиріччя у трактуванні поняття, яке, у свою чергу, потребує детального перегляду.

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів. Виходячи з суто зовнішнього поверхового сприйняття дійсності, вони вважали, що прибуток виникає у сфері обігу та зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. Зовнішня торгівля, на думку представника меркантилізму Томаса Мена, приносить корисність трьох видів: користь державі, прибуток купцю, доходи королю [1].

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему одержання прибутку із сфери обігу у сферу виробництва, однак вони вважали, що прибуток створюється лише в землеробстві, бо тут досить наочно видно, як вплив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше).

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку зробили класики, політекономії А. Сміт і Д. Рікардо. А. Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. А. Сміт вказував, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. Щоправда, науковець стверджував, що прибуток — це породження не лише праці, а й капіталу.

Д. Рікардо, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток знаходяться у зворотному відношенні одне до одного. Він писав, що прибуток буде високим або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата.

Яскраво трактовка прибутку була виражена французьким економістом Ж. Б. Сеєм у його теорії трьох факторів виробництва. Згідно з цією теорією у процесі виробництва беруть участь три фактори: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за "продуктивну послугу" у вигляді витрат капіталу. Тобто прибуток — це дохід, який одержує власник капіталу (підприємець), тоді як зарплата — дохід власника ресурсу (праця), рента — дохід власника ресурсу (земля).

Близькою за змістом до теорії продуктивності капіталу є теорія трудового доходу підприємців, яку започаткував англійський економіст Джеймс Мілль. Згідно з цією теорією підприємці утворюють особливу групу працівників. Вони, як і робітники, виконують соціально-необхідні функції: робітники — функції виконавців, підприємці — функції організаторів. І перші, і другі за свою працю отримують справедливую винагороду: робітники — заробітну плату, підприємці — прибуток. Отже, прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати.

Досить оригінальною теорією прибутку була теорія утримання, з якою виступив у середині XIX ст. англійський економіст Н. Сеніор. Він стверджував, що підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, проявляють бережливість тощо, і завдяки цьому отримують прибуток.

К. Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликала з поглядами представників класичної політекономії (спиралася на трудову теорію вартості) і суттєво відрізнялася від концепції прагматичної політекономії. На відміну від економістів-прагматиків, які у своєму теоретичному аналізі прибутку прагнули виправдати його привласнення власниками засобів виробництва, К. Маркс аналізує природу прибутку й джерела його виникнення. Зокрема, він довів, що прибуток — це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплаченою працею найманих робітників, яка привласнюється підприємцями безоплатно.

М. Туган-Барановський вважає, що прибуток визначається тими ж факторами, що й величина заробітної плати. Проте якщо заробітну плату вчений розглядав як одну з необхідних умов самого виробництва, то прибуток, створення якого за неокласичним аналізом пов'язується з порушенням економічної рівноваги, М. Туган-Барановський визначав як суто соціальне явище, породжене існуванням класу капіталістів. Прибуток він розглядав як історичну категорію, соціально ос-



новою якої є власність на засоби виробництва. Він, по суті, протиставляв заробітну плату і прибуток як види трудового та нетрудового доходів, протилежні за своєю внутрішньою природою, визначав прибуток як дохід, заснований на експлуатації робітника капіталістом.

Деяко новим поглядом в економічній теорії щодо прибутку в ХХ столітті відрізнявся Й. Шумпетер, який написав працю "Теорія економічного розвитку" в 1912 р. Даний автор визначав прибуток як винагороду за нововведення підприємців, які спочатку використовують нові форми і шляхи отримання прибутку. Той, хто раніше за інших підприємців запропонує та почне використовувати нововведення (нові комбінації продуктивних сил), – буде мати прибуток. Прибуток так само, як кредит і процентна ставка, належить до категорій, які виникають і зникають. Коли нововведення поширюється, то виробничі витрати вирівнюються, і прибуток є спонукальним мотивом до пошуку і втілення нових комбінацій [2].

У кінці ХХ — на початку ХХІ ст. світове господарство вступило у якісно нову стадію свого розвитку. Становлення у провідних країнах "нової економіки", заснованої на інформаційних технологіях і комп'ютерних мережах, розглядається як передумова переходу до принципово іншої парадигми економічного розвитку [3]. У зв'язку з цим відбуваються і якісні зміни у системі управління великими компаніями, які змушені адаптуватися до умов, що постійно змінюються, і конкурентної боротьби, яка загострилася. На цьому етапі також змінюється і розуміння категорії прибуток. Завдяки інституціональній теорії можна детально розглядати цю зміну, а саме за допомогою теорії агентських відносин. Предметом дослідження теорії агентських відносин є форми коопераційних зв'язків між окремими економічними суб'єктами, які прагнуть якомога краще реалізувати свої (власні) інтереси [4]. Типовими принципал-агент-відносинами є зв'язки між капіталодавцем та господарськими суб'єктами, які отримали капітал в оперативне розпорядження. Капіталодавець можна розглядати як принципала (від лат. *principalis* — перший, головний), який доручає агенту (менеджеру) управляти своїм капіталом. Отже, він стає залежним від дій останнього, оскільки той може своєю діяльністю призвести або до максимізації вартості, або, навпаки — до її знецінення чи втрати. Досягнення економічних цілей принципала (інвестора, кредитора) безпосередньо залежить від ефективності діяльності агентів (менеджер, позичальник тощо). Концепція покликана оптимізувати розподіл результатів діяльності, яка впливає із кооперації між принципалом та агентом. Таким чином, щоб максимізувати прибуток фірми принципалу та агенту треба узгоджено працювати, оскільки прибуток принципала значною мірою залежить від дій агента. Така ситуація показує, що прибуток є не рушійною силою і навіть не мотивом поведінки, він поступово приймає нове значення і суть.

Таким чином, можна зробити висновок, що категорії "прибуток" в економічній літературі приділяється підвищена увага, але на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки воно, насамперед, залежить від поставлених його користувачами цілей. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку, не можна однозначно стверджувати, яка з наведених теорій є найбільш правильною, оскільки кожна з них пояснює певний важливий аспект даного питання, а узагальнення цих поглядів становить сучасну теорію прибутку, яка досі залишається незавершеною та потребує подальших досліджень.

*Наук. керівн. Колесніченко І. М.*

**Література:** 1. Меркантилізм: його суть, основні риси та еволюція. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://udec.ntukpi.kiev.ua/lspac/istor\\_econ\\_ychen\\_udec\\_demo/schedule.nsf/d862e82eafb75868525663-c004f385c/6ed075468f3565e6c2256ab0004711d4?OpenDocument/](http://udec.ntukpi.kiev.ua/lspac/istor_econ_ychen_udec_demo/schedule.nsf/d862e82eafb75868525663-c004f385c/6ed075468f3565e6c2256ab0004711d4?OpenDocument/) – Заголовок з екрану. 2. Беляев О. О. Політична економія : навч. посібник / О. О. Беляев, А. С. Бебело. — К. : КНЕУ, 2001. — 328 с. 3. Swoboda P. Betriebliche Finanzierung / P. Swoboda. — 3. Ueberarb. Aufl. — Heidelberg, 1994. — S. 162. 4. Clement R. Braucht die New EconomyeineueRegulierung? / Clement R. // WIRTSCHAFTSDIENST. — 80. Jg 2000. — Heft 9. — S. 542—543. 5. Arrow K. J. The Economics of Agency / K. J. Arrow // Principals and Agents: The Structure of Business. — Boston, 1985. — S. 37—51

УДК 330.16

**Фоміна В. В.**

Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА**

*Анотація. Розглянуто теорії споживання і раціональної поведінки покупців на ринку товарів і послуг.*

*Аннотация. Рассмотрены теории потребления и рационального поведения покупателей на рынке товаров и услуг.*

© Фоміна В. В., 2010



*Annotation. The theory of consumption and the rational behavior of buyers in the market for goods and services are studied.*

*Ключові слова: корисність, потреба, раціональна поведінка, теорія поведінки споживача, попит.*

У сучасному світі при вивченні економіки необхідно знати те, як поведе себе споживач у тій чи іншій ситуації. Саме споживач створює попит на товар, купує його для виробничо-комерційних цілей або цілей особистого споживання. Тому всі зусилля компаній-виробників і продавців націлені на завоювання ринку — тобто на залучення споживачів пропонованої ними продукції.

Поведінка споживачів визначається як дії, які роблять люди під час придбання, споживання товарів і послуг, а також звільнення від них.

Метою споживання є отримання задоволення від потреб. Потреби людини практично безмежні, оскільки завжди існують обмеження для їх повного задоволення. Тому виникає необхідність економічного вибору, необхідність розподіляти наявні ресурси таким чином, щоб найбільш повно задовольнити потреби споживача.

Проблема вибору є однією з центральних у сучасній економічній науці.

Виявлення факторів, що впливають на вибір споживачем конкретного продукту або конкретного виробника є важливим питанням для виробника (продавця) товару. За допомогою теорії поведінки споживача можуть бути вирішені різні проблеми. В економічній теорії є моделі поведінки індивіда, що становлять план споживання відповідно до своїх уподобань при заданих цінах на блага і бюджеті.

Кардиналістську (кількісну) теорію граничної корисності запропонували незалежно один від одного У. Джевонс (1835 – 1882), К. Менгер (1840 – 1921) і Л. Вальрас (1834 – 1910) в останній третині XIX ст. В основу цієї теорії покладено припущення про можливість порівняння корисності різних благ. Цю теорію розділяв А. Маршалл.

Вони уявляли собі корисність як просту суму корисностей всіх вхідних у деякий набір благ, виміряли її в умовних одиницях — ютилях.

Найбільший внесок у розробку ординалістської (порядкової) корисності зробили Ф. Еджуорт, В. Парето, Е. Слуцький. Ці вчені запропонували вимірювати суб'єктивну корисність за допомогою не абсолютної, а відносної шкали, яка б демонструвала перевагу споживача. При цьому споживачу необхідно лише зробити вибір між двома наборами споживчих благ.

У 30-х рр. XX ст. у статтях Р. Аллена і Дж. Хікса ця теорія набула завершеної форми і дотепер залишається найбільш поширеною. Вимірювання корисності піддається лише порядком переваги наборів благ [1, с. 55].

У сучасних умовах цю проблему розвинув Дж. Енджел [2, с. 174]. Він виділив теорію поведінки споживача як окрему галузь в економічній науці. Також Д. Канемана та А. Тверські довели, що люди не можуть систематично і послідовно приймати раціональні рішення, тому що завжди існує проблема асиметричності інформації. Один з представників сучасності Г. Саймон вважає, що раціональність в економічному аналізі є особливою специфічною формою, тобто людина максимізує корисність та погоджується лише на кращий варіант [3, с. 152].

Метою статті є розкриття теми стосовно корисності та раціональної поведінки споживача в умовах ринку.

Теорія споживчої поведінки – це теорія, яка розглядає поведінку споживачів на ринку, розкриває механізм взаємодії потреб і попиту. В основі формування ринкового попиту покладені рішення окремих споживачів, а саме бажання досягти найбільшої вигоди або віддачі, чи корисного ефекту, при наявних витратах чи можливостях. В економічній теорії розглядаються два види споживчої поведінки: кардиналістська та ординалістська [4, с. 100].

Згідно з кардиналістською теорією, вартість (цінність) блага визначається не витратами праці, а важливістю тієї потреби, яка задовольняється даним благом, суб'єктивна корисність блага залежить від ступеня рідкості блага і від ступеня насичення потреби в ньому. Кількісний підхід до аналізу корисності не виходить з об'єктивного виміру корисності блага в ютилях, оскільки одне і те ж благо для одного споживача становить велику цінність, а для іншого не становить ніякої цінності.

Ця теорія націлювала економічну теорію на вивчення поведінки споживачів, доводячи, що гранична корисність як громадська рівнодіюча суб'єктивних оцінок незалежних суб'єктів виступає визначальним чинником, що впливає на попит. Використовуючи кардиналістську (кількісну) теорію корисності, можна охарактеризувати не тільки загальну корисність, а й граничну корисність як додаткове збільшення даного рівня добробуту, одержуване при споживанні додаткової кількості блага даного виду та незмінних кількостях споживаних благ всіх інших видів [5, с. 8].

Згідно з ординалістською теорією, граничну корисність виміряти неможливо; споживач вимірює не корисність окремих благ, а корисність набору благ. Критерії ординалістської (порядкової) теорії передбачають впорядкування споживачем своїх переваг щодо благ. Споживач систематизує вибір набору благ за рівнем задоволення. Наприклад, 1-й набір благ доставляє йому найбільше задоволення, 2-й набір — менше задоволення, 3-й набір — ще менше задоволення. Отже, подібна систематизація дає уявлення про переваги споживачів щодо набору благ. Проте вона не дає уявлення про відмінності задоволення даними наборами благ. Іншими словами, з практичної точки зору споживач може сказати, якому набору він віддає перевагу, але не може визначити, наскільки один набір кращий за інший.

Поведінка споживача визначається як дії, які роблять люди під час придбання, споживання товарів і послуг, а також звільнення від них. Тобто поведінка споживачів традиційно розуміється як



з'ясування того, "чому люди купують" — у тому сенсі, що продавцеві легше розробляти стратегії впливу на споживачів, коли він знає, чому покупці купують певні товари або марки.

Змістовну основу поведінки споживачів становлять процеси прийняття рішень споживачами і фактори, що його визначають. Вихідною точкою поведінки споживачів є життєвий (організаційний) стиль. Відзначено, що споживачі купують для того, щоб підтримати або поліпшити свій життєвий організаційний стиль [6].

Таким чином, поведінка споживача залежить від багатьох факторів. Головним чинником у кардиналістській концепції вважають корисність.

Кожен індивід, використовуючи блага для задоволення своїх потреб, виступає в ролі споживача. Здійснюючи вибір необхідних йому товарів і послуг за сформованими ринковими цінами, він здійснює споживчу поведінку. Від цієї поведінки споживача залежить частка виробників даних благ. Тому попит на товари і послуги визначає їх виробництво. Маючи на увазі даний факт, економісти говорять про суверенітет споживача, тобто його здатності визначати виробництво. Таку якість споживачі мають тільки в умовах вільного вибору. Будь-яка форма обмеження свободи (нормований розподіл по картках, талонах і т. д.) порушує зв'язок між виробниками і споживачами та позбавляє можливості тих й інших приймати оптимальні рішення. Тому економічна система, де керівні органи вирішують, яку потребу споживача задовольняти, є неефективною.

Наук. керівн. Ус М. В.

**Література:** 1. Хикс Дж. Теория потребительского поведения и услуг / Дж. Хикс, Р. Аллен // Вехи экономической мысли. — 1993. — № 1. — С. 53–72. 2. Энджел Дж. Поведение потребителей / Энджел Дж., Блекуел Г., Миллард П. — СПб. : Питер Ком, 2000. — 864 с. 3. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке про поведение / Г. Саймон // Теория фирмы. — СПб. : Экономическая школа, 1995. — С. 54–72. 4. Соловьев Б. А. Изучение потребителей / Б. А. Соловьев // Маркетинг. — 1995. — № 3. — С. 85–100. 5. Комисарова Т. Поведение потребителей на рынке услуг / Комисарова Т. // Менеджмент сегодня. — 2001. — № 5. — С. 8. 6. <http://dipland.ru/>.

УДК 339.9.012

**Чарьева К. К.**

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация. Рассмотрены основные направления глобализации и особенности протекания этих процессов в свете мирового кризиса.*

*Анотация. Розглянуто основні напрями глобалізації та особливості протікання цих процесів у світлі світової кризи.*

*Annotation. Main directions of globalization and peculiarities of these processes duration in the conditions of world crisis are studied.*

*Ключевые слова: глобализация, мировой кризис, экономика.*

На современном этапе функционирования мировой экономики особенное значение приобретают процессы транснационализации мирового хозяйства. В условиях мирового экономического кризиса последних лет взаимосвязь и взаимозависимость экономик различных стран становится все более очевидной.

Задачей данного исследования является рассмотрение основных направлений глобализации и особенностей протекания этих процессов в свете мирового кризиса.

Глобализацией называется процесс формирования более интегрированной и взаимозависимой мировой экономики, распространение определенных экономических процессов по всему земному шару.

В наше время в мировой экономике происходят существенные изменения. Человечество последовательно отходит от модели мира, в которой национальная экономика отдельных стран была так или иначе изолированной барьерами от международной торговли и внешних инвестиций,

© Чарьева К. К., 2010



а также из-за расстояний, временных поясов, языковых препятствий, особенностей национальных законодательств, культур, бизнеса и т. п. [1].

Сегодня человечество движется к такой модели, где экономики отдельных стран функционируют в границах единой, взаимозависимой экономической системы. Тенденция к созданию интегрированной экономической системы наблюдается уже в течение многих лет, однако в последнее время темпы этих изменений значительно ускорились [2].

Глобализация имеет две основные составляющие: глобализацию рынков и глобализацию производства.

Глобализацией рынков называется процесс объединения исторически отделенных и отличных между собой национальных рынков в одно большое рыночное пространство. Вкусы потребителей разных наций изменяются в направлении определенной общепризнанной нормы и, таким образом, способствуют образованию глобального рынка.

Подтверждением этому является, например, всемирное признание таких потребительских товаров, как напитки "Кока-Кола", джинсы "Левис", кассетные магнитофоны "Сони", гамбургеры "Макдональдс" и т. п.

Глобализацией производства называется размещение производства товаров или предоставления услуг в любой точке планеты, где имеются благоприятные условия для более эффективного использования экономических ресурсов. Таким образом компании надеются сократить свои затраты, улучшить качество или функциональность своей продукции, следовательно получить преимущество в конкурентной борьбе [3, с. 246].

Рассмотрим последнюю коммерческую разработку американской компании Boeing. Реактивный авиалайнер модели 777 состоит из 132 500 основных узлов и деталей, которые производятся 545 фирмами-поставщиками со всего мира. Восемь японских фирм изготавливают детали фюзеляжа, поставщик из Сингапура — люки для носовой ноги шасси, три итальянских фирмы — щитки и закрылки, другие страны — еще 110 тыс. узлов и деталей.

В основе развития глобализации лежат два макроэкономических фактора.

Первый — устранение барьеров на пути свободного перемещения товаров, услуг и капитала.

Второй — технологические изменения, особенно стремительное развитие современных информационных технологий, транспортных средств и связи.

Регулирование глобальной экономической ситуации осуществляют различные международные структуры, такие, как Международный валютный фонд, Мировой банк, Всемирная организация торговли. Они предъявляют единые требования к экономической политике правительств всех стран: жесткая монетарная политика, либерализация валютного курса, внешних экономических связей, ценообразования и т. д.

Они очерчивают определенные границы государственной экономической политики. Тем не менее и в пределах общих требований правительства имеют возможность осуществлять экономические преобразования с учетом местных условий страны.

Международный валютный фонд (МВФ) повысил прогноз по росту мировой экономики в 2010 г. с 4,6 до 4,8 %, однако в 2011 г. рост общемирового ВВП замедлится до 4,2 %. Новые прогнозы МВФ приводятся в очередном докладе World Economic Outlook, опубликованном в октябре. В июле МВФ прогнозировал, что мировая экономика вырастет на 4,6 % по итогам нынешнего года и на 4,3 % — по итогам 2011 г.

В новом макроэкономическом прогнозе МВФ отмечается, что глобальная экономика остается "уязвимой", экономическое восстановление — "неустойчивым и несбалансированным". Безработица по-прежнему является основным экономическим и социальным вызовом: по оценкам МВФ, в настоящее время на планете насчитывается более 210 млн безработных — на 30 млн больше, чем в предкризисном 2007 г. При этом "ахиллесовой пятой" мировой экономики остается финансовый сектор, многие проблемы которого так и не были устранены. Для того чтобы финансовый сектор не поставил под угрозу восстановление, необходимо реструктурировать проблемные банки, повысить достаточность банковских капиталов, эффективно реформировать международное финансовое регулирование, считают в МВФ.

В докладе World Economic Outlook также говорится, что восстановление экономики проходит неравномерно: индустриально развитые экономики тормозят общемировой рост, тогда как основным драйвером роста являются развивающиеся экономики Азии. МВФ прогнозирует, что совокупный ВВП группы развитых стран (США, Канада, страны Европы, Япония) в 2010 г. увеличится на 2,7 % (прежний прогноз — 2,6 %), а в 2011 г. — на 2,2 % (прежний прогноз — 2,4 %). В то же время экономики развивающихся государств вырастут в 2010 г. на 7,1 % (вместо июльской оценки в 6,8 %), а в 2011 г. — на 6,4 % (июльский прогноз — также 6,4 %).

Оценка экономического роста США в текущем году понижена сразу на 0,7 процентного пункта — до 2,6 %, а в 2011 г. рост американской экономики замедлится до 2,3 %, прогнозирует МВФ. В более ярком свете видятся экспертам МВФ экономические перспективы Германии, крупнейшей европейской экономики. По прогнозу фонда, ВВП Германии в 2010 г. увеличится на 3,3 % (по сравнению с июльским прогнозом в 1,4 %), в 2011 г. — на 2 % (июльский прогноз — 1,6 %). Без изменения оставлен прогноз экономического роста Китая: в 2010 г., по мнению МВФ, экономика КНР вырастет на 10,5 %, а в 2011 г. — на 9,6 %.

Снижен прогноз роста и ВВП России с 4,3 до 4 %, однако только на 2010 г. Ожидания роста на 2011 г. повышены с 4,1 до 4,3 %. МВФ посоветовал российским властям сосредоточиться на контроле за инфляцией, которая, по прогнозам фонда, составит 6,6 % в этом и 7,4 % в 2011 г.



В 2009 г. мировая экономика, по данным МВФ, сократилась на 0,6 %. В том числе ВВП США уменьшился на 2,6 %, ВВП Евророзоны — на 4,1 %, ВВП группы развитых стран — на 3,2 %. Между тем развивающиеся экономики показали рост на 2,5 %, в том числе ВВП Китая вырос на 9,1 % [4].

Таким образом, новые формы международных экономических отношений, связанные с распространением передового опыта, отражают эволюцию в способах использования иностранных капиталов на территории тех или иных государств: от частичного и полного владения — к контрактным соглашениям, связанным с передачей технологий, сбытовых и информационных услуг. Цели, преследуемые партнерами, безусловно, различны. Для одних — это достижение мирового лидерства, для других — преодоление отставания.

Углубление международного разделения труда идет на основе конкурентной борьбы. Основным аргументом соперничества участвующих сторон является сравнение научных потенциалов и технологических возможностей, которыми обладают страны. Характерной чертой современного мирового хозяйства является раздел технологической власти. Следствием этого является специализация развитых стран на экспорте наукоемких и техноёмких предметов торговли (радиоэлектроника, приборостроение). На долю же развивающихся стран приходится экспорт ресурсоемких и трудоемких предметов торговли, производство которых зачастую ведет к нарушению экологического равновесия. Некоторые страны продолжают оставаться в русле монокультурной сырьевой специализации.

Научн. рук. Малахова Н. Б.

**Литература:** 1. Бандурин В. В. Мировая экономика : учебник / В. В. Бандурин, А. С. Булатов. — М. : Юристъ, 2007. 2. Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С. И. Долгов. — М. : ОАО Изд-во "Экономика", 2009. 3. Архангельский Ю. С. Межотраслевой баланс / Ю. С. Архангельский, И. И. Коваленко. — К. : Выща школа, 2008. — 246 с. 4. World Economic Outlook. — 2010. — Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/>.

УДК 330.88

**Чмельова К. В.**

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ГЕНЕЗИС ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОДНІЄЇ З ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

*Анотація. Розкрито основний зміст поняття "інтелектуальний капітал", надано його загальну структуру. Відповідно до змісту та структури, досліджено еволюцію інтелектуального капіталу як економічного явища, розглянуту в логічній послідовності виникнення його основних структурних елементів.*

*Аннотация. Раскрыто основное содержание понятия "интеллектуальный капитал", представлена его общая структура. В соответствии с содержанием и структурой исследована эволюция интеллектуального капитала как экономического явления, рассмотренная в логической последовательности возникновения его основных структурных элементов.*

*Annotation. The basic concept of "intellectual capital" is revealed, overall structure is given. In accordance with the content and structure, the evolution of intellectual capital as an economic phenomenon is studied, considered in a logical sequence of its basic structural elements emergence.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, еволюція, людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал.*

Погляд на місце людини з її знаннями, уміннями та навичками в економічній теорії постійно змінювався. Розвиток суспільства, розвиток засобів виробництва і самої людини призвели до того, що економічна теорія нарешті висунула людину на перший план економічної науки, а разом з тим виникла категорія "інтелектуальний капітал" (ІК).

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що із наближенням до постіндустріального суспільства роль інтелектуального капіталу зростає, а отже, зростає його значення для сучасної

© Чмельова К. В., 2010



економічної теорії. Для глибокого розуміння категорії інтелектуального капіталу необхідно дослідити, як він з'являвся та розвивався, проаналізувати, як змінювався, яких нових ознак набував з плином часу.

Метою роботи є дослідження еволюції інтелектуального капіталу, розглянутої в логічній послідовності виникнення основних його структурних елементів.

Витоки теорії інтелектуального капіталу знаходимо у працях В. Петті, А. Сміта, Д. Мілля, К. Маркса, А. Маршалла та інших видатних економістів минулих століть. Концепція ІК відображена в роботах таких іноземних авторів, як К.-Е. Свейбі, Дж. Гелбрейт, Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелонун, Е. Брукінг, Л. Прусак, Б. Леонтьєв тощо. Серед вітчизняних авторів можна відзначити таких вчених, як В. Іноземцев, О. Бутнік-Сіверський, А. Чухно, О. Кендюхов, С. Меншикова та інших.

Під поняттям "інтелектуальний капітал" будемо розуміти накопичені у процесі інтелектуальної діяльності людства знання, навички, досвід, здібності, взаємовідносини, що реалізуються в процесі творчо-інноваційної діяльності, мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу [1, с. 88]. На основі аналізу відповідних джерел [2 – 5] автором було виділено такі складові елементи ІК, як людський капітал, структурний та клієнтський капітали.

Погляди на роль інтелектуального капіталу в економічному житті суспільства упродовж століть змінювались разом з еволюцією економічного світогляду. Початковий етап щодо досліджень інтелектуального капіталу, зокрема таких його складових, як освіта, об'єкти інтелектуальної власності, підприємницькі здібності, тісно пов'язаний з представниками класичної школи політичної економії. Один із засновників класичної школи політичної економії Вільям Петі, досліджуючи сферу виробництва, а відповідно і нагромадження багатства, писав про "цінність населення", зокрема великого значення надавав системі освіти та винаходам. Особливим завданням він ставив всебічне сприяння відбору і вихованню обдарованих, непересічних людей. Сам В. Петті винайшов апарат, який надавав змогу писати одночасно з копією, й отримав на нього патент від палати лордів терміном на 17 років.

Після В. Петті глибше і детальніше досліджував інтелектуальні здібності людини та їх вплив на багатство країни Адам Сміт. У своїй відомій праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) А. Сміт доводив, що праця людини відіграє головну роль в економіці будь-якої країни, а знання, які розвиваються в процесі навчання і трудової діяльності, А. Сміт уподібнював капіталові. "Придбання таких здібностей, враховуючи також утримування їх володаря під час його виховання, навчання або учнівства, становлять основний капітал, який немов реалізується у його особистості" [6, с. 409]. Видатки на освіту або навчання людини А. Сміт розглядав як капіталовкладення у його можливості заробляти в майбутньому, а щоб ці вкладення економічно виправдали себе, вони повинні окупитися протягом трудового життя людини [6, с. 125].

Міллє Джон Стюарт був першим, хто виділив освіту як приклад, коли ринковий механізм є неефективним. Тільки тривалий досвід, на думку економіста, може дозволити дати оцінку якості освіти, і тому покупець інтелектуального товару, як правило, не спроможний робити висновок про його якість. Він також виступав за обов'язкову домашню освіту або приватні школи до визначеного віку в поєднанні з системою загальних державних іспитів [7, с. 196, 197].

Необхідно зазначити, що представники класичної школи відзначали деякі особливості освіти, підкреслювали її важливість для розвитку економіки, все ж предметом свого дослідження вони бачили зростання національного багатства. Класична школа обмежувала аналіз людини її роллю в економіці. Саме представниками класичної школи була обґрунтована модель економічної людини.

Неокласична школа вводить людину у визначення предмета економічної теорії і робить, таким чином, крок уперед. Формується висновок про те, що економічне зростання, накопичення матеріальних багатств – це не мета, а засіб розвитку людини.

Цю думку чітко сформулював А. Маршалл: "Вироблення багатства – це лише засіб підтримки життя людини, задоволення її потреб та розвитку її сил – фізичних, розумових і моральних. Сама ж людина – головний засіб виробництва цього багатства, і вона ж є кінцевою метою багатства" [5, с. 94]. З іншого боку, А. Маршалл вказує, що неокласична школа "цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в економічному житті" [5, с. 84], тобто неокласики також зосереджували увагу на економічній людині. Надалі трактування ролі людини було спрощено: її зрівняли з матеріальними факторами виробництва, поставили в одному ряді із землею і капіталом, як три основні фактори доданої вартості. Економічна, технологічна, речова залежність робітника від капіталу була настільки великою, що людина опинялася фактично на одному рівні з матеріальними факторами виробництва.

Інакше бачив роль людини видатний вчений К. Маркс. В економічній моделі людини майбутнього, яку він обґрунтував, зникає примус до праці, людина стає вільною і творчою. Основні економічні потреби людини – власне вдосконалення, всебічний розвиток, абсолютне виявлення своїх творчих обдарувань тощо. Саме такі тенденції можемо помічати з переходом суспільства у постіндустріальну епоху.

З плином часу, з розвитком машинного виробництва, упровадженням механізації, автоматизації, роль людини у виробництві дійсно змінюється. Машини витісняють людину від безпосереднього процесу виробництва. Натомість людині залишається контролююча функція, що потребує вищого рівня освіти.

Для появи нової категорії "людський капітал" необхідно, щоб замість машинної техніки, за якої робітник був додатком машини, головним виробничим ресурсом стали інформація та знання.

Людський капітал отримав досить широке висвітлення в економічній літературі. Більш того, за розробку проблем людського капіталу були присуджені Нобелівські премії з економіки Теодору Шульцу в 1979 р. та Гері Беккеру в 1992 р. За суттєвий вклад у створення теорії людського капіталу отримав Нобелівську премію з економіки в 1971 р. [8, с. 34] відомий вітчизняний вчений Саймон (Семен) Кузнец.

Для розвитку недостатньо лише контролювати, необхідно створювати щось нове. Велику роль у дослідженні інноваційної теорії відіграв видатний австрійський вчений Й. Шумпетер. Досліджуючи множинність стану рівноваги економічної системи, Й. Шумпетер звернув увагу на нерівномірність розвитку різноманітних її секторів, швидке зростання одних і застій в інших. З появою будь-якого великого нововведення, яке супроводжується різким підвищенням прибутку в підприємця-новатора, розгортається, за Й. Шумпетером "шторм" аналогів цієї новизни багаточисельними послідовниками, які прагнуть до нових прибуткових секторів. "Шторм" нововведень супроводжується масовими інвестиціями і передбачає циклічний рух економіки в цілому та постійну зміну складу її провідних галузей. Кластер нововведень змінює структуру і параметри економіки, викликаючи спад в старих галузях та нерівномірне розширення в нових.

Отже, Шумпетер зводить роль нововведень до постійного порушення ними економічної рівноваги. Проте це порушення є творчим у тому розумінні, що не порушується система економіки, а лише викликається її перехід від одного до іншого стану рівноваги. "Технології" є первинними до господарської практики. Інтерпретуючи теорію циклічних коливань в економіці М. Туган-Барановського, Й. Шумпетер констатує, що періодичність у поширенні нововведень приводить до циклічності в розвитку економіки [9, с. 12].

Таким чином, двигуном прогресу стає вже не просто людина, а результати її творчої, інтелектуальної діяльності.

Поняття "інтелектуальний капітал" у науковий оборот увів Дж. Гелбрейт у 1969 р. [10, с. 15], тобто пройшло лише 40 років, а тому залишається досить багато суперечливих і недопрацьованих питань щодо поняття інтелектуального капіталу. І перш за все стосовно його структури. На сучасному етапі розвитку теорії інтелектуального капіталу саме визначення його структури є найбільш важливим.

Уперше розгорнуту структуру ІК розробив наприкінці 1980-х рр. Свейбі К.-Е., ототожнюючи його з нематеріальними активами підприємства. Згідно з його концепцією нематеріальні активи включають три основні компоненти: індивідуальну компетентність, внутрішню та зовнішню структури фірми [8, с. 86]. Дослідження Свейбі К.-Е. мало новаторський характер і багато в чому визначило такі спроби структуризації ІК. Запропонований ним вперше варіант поділу ІК загалом був доволі обґрунтованим та логічним, однак деталізація окремих елементів і аналізування їхніх взаємозв'язків зумовлювали нерозуміння та бажання подальшого удосконалення в інших дослідників. Удосконалення в різних авторів відбувалося як у напрямку ускладнення, так і навпаки – загального спрощення.

Вагомий внесок у розвиток структури ІК зробив Х. Сент-Онж, започаткувавши у 1993 р. концепцію "клієнтського капіталу". Розпочавши дослідження із співвідношення між людським, структурним та фінансовим капіталами фірми, він зробив висновки про те, що для комерційного успіху в довготривалій перспективі перші два типи капіталу повинні зосередитись на пов'язаних з клієнтом інтересах. Отже, фірма створює запас капіталу навколо її клієнтів, який Х. Сент Онж назвав клієнтським капіталом. Загалом модель Онжа стверджує, що довгостроковий прибуток утворюється при злитті людського, структурного та клієнтського капіталів [8, с. 98].

Наступним важливим кроком у розвитку теорії інтелектуального капіталу було визначення вартості інтелектуального капіталу підприємства. Автори Л. Едвінсон та М. Мелоун займалися питанням визначення вартості інтелектуального капіталу й у травні 1995 р. під їх керівництвом компанія Skandia першою у світі опублікувала річний звіт з використанням інтелектуального капіталу.

Отже, з розвитком суспільства категорія інтелектуального капіталу набуває все більшого значення. У роботі було розглянуто появу основних структурних елементів інтелектуального капіталу. Слід зазначити, що на цьому еволюція поняття інтелектуального капіталу не закінчена, а лише тільки розпочата. Беручи до уваги той факт, що будь-яке явище у своєму розвитку проходить п'ять етапів розвитку (виникнення, становлення, зрілості, спадний розвиток та відмирання), інтелектуальний капітал, який зараз лише тільки розвивається, справжню свою сутність відкриє пізніше. Дослідження у сфері інтелектуального капіталу вкрай необхідні, щоб це явище можна було контролювати і використовувати на благо суспільству.

*Наук. керівн. Малахова Н. Б.*

**Література:** 1. Чмельова К. В. Значення інтелектуального капіталу у структурі підприємства / К. В. Чмельова // Управління розвитком. – 2010. – № 5. – С. 87–89. 2. Брукінг Э. Интеллектуальный капитал : ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; пер. с англ. Л. Н. Ковачин. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 3. Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал : монографія / О. Ф. Морозова. – Донецьк : Юго-Восток, 2005. – 352 с. 4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт ; [под ред. В. Л. Иноземцева]. – М. : Academia, 1999. – 368 с. – (Новая постиндустриальная волна на Западе). 5. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко – К. : Знання, 2007. – 878 с. 6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит ; [пер. с англ. В. С. Афанасьев]. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли). 7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело, Лтд, 1994. – 720 с. 8. Гапоненко А. Л. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации : учебн. пособие / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Издательский Дом "Социальные отношения", 2003. – 184 с. 9. Базилевич В. Д. Интеллектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 431 с. 10. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – "Наука", 1998. – 640 с.



Студент 2 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

*Анотація. Висвітлено особливості прийнятого Проекту Податкового кодексу України. Визначено його основні переваги і недоліки для різних верств населення.*

*Аннотация. Раскрыты особенности принятого Проекта Налогового кодекса Украины. Определены его основные преимущества и недостатки для разных слоев населения.*

*Annotation. The features of the accepted project of the Tax Code of Ukraine are studied. Its main advantages and disadvantages for different sections of population are considered.*

*Ключові слова: податки, податкова система, податкова політика, ставка.*

Проблеми формування й функціонування податкової системи постійно перебувають у центрі уваги вчених. Це закономірно, оскільки, з одного боку, податки є головним джерелом доходів для фінансування суспільних товарів і послуг, без яких забезпечити стійкий розвиток сучасної економіки неможливо. З іншого боку, податкова політика, що використовується для державного регулювання соціально-економічних процесів, повинна враховувати реалії складного етапу ринкової економіки України, її курсу на інтеграцію в міжнародні економічні структури [1, с. 23].

Для української економіки не потрібно створювати нові теорії оподаткування або нові принципи побудови податкової політики. Існують уже відомі принципи побудови податкової системи, які використовуються в розвинених країнах. Проте реалізація їх в Україні проблематична через історичні особливості, такі, як відсутність демократичних і ринкових інститутів, низький ступінь довіри громадян органам влади, низький рівень платоспроможності громадян через нецільову витрату коштів державного бюджету.

Питання податків та їх впливу на сучасну українську економіку розглядається багатьма авторами. Особливої уваги заслуговують роботи Бунге М. Х., Антоновича А. Я., Миклашевського О. М., Федоровича Л. В., Косівського М. М., Патлаєвського І. І., Сидоренко Г. Ф., Алексєенко М. М., Мігуліна П. П., Іловайського С. І., Цитович М. М., Яснопольський М. П., Янжула І. І., Туган-Барановського М. І., Воблого К. Г. Українські вчені досліджували питання загальної теорії грошей, паперово-кредитного обігу, історії державних цінних паперів та державного кредиту, оподаткування, бюджету, розробляли шляхи реформування грошової та фінансової систем, розвитку банкіну, займалися обґрунтуванням державної грошової та фінансової політики.

Вагомий внесок у справу дослідження цього питання зробили відомі економісти-історики Злупко С. М., Горкіна Л. П., Леоненко П. М., Корнійчук Л. Я., Єременко В. Г., Коропецький Й.-С., Лортіян Є. Л., Феценко В. М. та ін. Аналіз окремих економічних проблем у роботах українських учених здійснили молоді дослідники Сайкевич О. Д., Супрун Н. А., Ущатовський Ю. В. та ін. З податками пов'язано дуже багато протиріч і конфліктів інтересів, тому завдання розробників повинно полягати в пошуку прийнятного балансу різних економічних і соціальних інтересів й у підготовці системного документа. У даній статті буде розглянута найактуальніша тема — прийняття Проекту Податкового кодексу України.

Метою даної статті є ознайомлення з прийнятим Проектом Податкового кодексу та визначення і характеристика головних принципів його побудови.

Плюси цього документа, виходячи з того, що нам відомо, полягають у прагненні поступово знизити податковий тягар на бізнес, задіяти сучасний податковий інструментарій (наприклад, податок на нерухомість), виключити багато лазівок відхилення від податків (у тому числі через єдиний податок). Критичні оцінки пов'язані, в основному, із прагненням підсилити чисто фіскальні й адміністративні підходи до податкової політики.

Податковий кодекс формує в Україні дві верстви населення — бідних і багатих. Кодекс, насправді, розширює оподаткування, а не зменшує. У випадку прийняття пункту про оподаткування депозитів зникає таке поняття, як банківська таємниця, і відбувається розголошення відомостей про клієнтів банку. Це, з погляду автора, основні недоліки Кодексу. Якщо зараз для громадян України існує єдина ставка податку з доходів фізичних осіб, то новий Податковий кодекс пропонує їх цілих три. Базовою, як і раніше, залишається ставка на рівні 15 % — її сплачують особи,



чия зарплата не перевищує 13 тис. грн. на місяць. Зазначена сума — максимальний розмір заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески в соціальні фонди (установлюється щорічно) [2]. Уся сума понад це дотепер податком не оподатковується. Тепер же людей, чії доходи перевищують 13 тис. грн на місяць, чекає неприємне нововведення — вони повинні будуть заплатити у вигляді податку ще 20 % від суми, що перевищує максимальний ліміт [2]. Також податковим кодексом закріплюється категорія людей, які платять прибутковий податок за пільговою ставкою. Шахтарі, співробітники оперативних штабів МНС, а також люди, зайняті на небезпечних і шкідливих роботах (їхній перелік регулюється списком Кабміну), платять прибутковий податок у розмірі 10 %. Ця пільга для шахтарів діяла з 1 січня 2010 року відповідно до закону "Про підвищення престижності шахтарської праці", її не ризикнули скасувати. Пропонувалося установити ставку податку з доходів фізичних осіб на рівні 17 % для громадян, доходи яких перевищують 50 мінімальних зарплат (близько 50 тис. грн), однак у варіанті Проекту податкового кодексу, що був розісланий по міністерствах і відомствах, ця норма не втримувалася. Об'єктивно, 15 % — це досить низька ставка прибуткового податку. При цьому середня зарплата по Україні нижче 13 тис. грн, тому прогресивна ставка більшості населення не торкнеться [2]. Можна констатувати соціальну ідеологію, закладену в Кодексі, — підвищувати податкове навантаження для більш забезпечених людей і при цьому залишати незмінною або навіть знижувати її для інших категорій громадян. Зараз поширена практика, коли роботодавець оформляє співробітника як приватного підприємця, що перебуває на спрощеній системі оподаткування й платить єдиний податок — 200 грн на місяць, а підприємство й зовсім не несе навантаження [2]. Однак новий кодекс закріплює, що якщо по суті працівник є співробітником компанії — працює в офісі, підкоряється штатному розпису, їздить у відпустку, то ним повинен бути сплачений прибутковий податок. Ця норма поширена за кордоном, у такий спосіб цивілізовані держави захищають свої інтереси. Від підвищення податкових ставок виграють регіональні органи влади. Прибутковий податок надходить у місцеві бюджети, до того ж частка цього податку у структурі дохідної частини значна. Це основний податок, для нас він формує до 80 % всієї дохідної частини. Наприклад, у бюджеті на цей рік дохідна частина для нас установлена на рівні близько 1,2 млрд грн, з них більше 900 млн грн — це надходження від податку на доходи фізичних осіб. Цей податок і створює бюджет у будь-якому регіоні (таблиця).

Таблиця

Податкові ставки у новому кодексі [2]

Податок	Діюча ставка	Нова ставка			
		17 %			
ПДВ	20 %	17 %			
Податок на прибуток	25 %	2011 рік 20 %	2012 рік 19 %	2013 рік 18 %	2014 рік 17 %
Податок на дохід від поточного депозиту або карткового рахунку	0 %	5 %			
Прибутковий податок	15 %	15 % (до 50 тис. грн на місяць) 17 % (понад 50 тис. грн на місяць)			
Податок на нерухомість	0 %	20 грн за кожний кв. м площі, що перевищує 300 кв. м у квартирах і 500 кв. м у будинках			

Застосування податків є одним з економічних методів керування й забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами підприємств та підприємств незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності й організаційно-правової форми підприємства. За допомогою податків визначаються взаємини підприємств, підприємств всіх форм власності з державними й місцевими бюджетами, з банками тощо. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, включаючи залучення іноземних інвестицій, формується держрозрахунковий дохід і прибуток підприємства.

Таким чином, в Україні податкова система, поряд з іншими фіскальними інструментами, є головним джерелом формування дохідної частини бюджету держави [3]. В умовах високих податкових ставок неправильний або недостатній облік податкового фактора може призвести до досить несприятливих наслідків або навіть викликати банкрутство підприємства. З іншого боку, правильне використання передбачених податковим законодавством пільг і знижок може забезпечити не тільки схоронність й отримані фінансові нагороди, але й можливості фінансування розширення діяльності, нових інвестицій за рахунок економії на податках або навіть за рахунок повернення податкових платежів зі скарбниці.

Наук. керієн. Ус М. В.

Література: 1. Налогообложение : проблемы науки и практики – 2008 : монография. – Харьков : ФЛП Александрова К. М., 2008. – 264 с. 2. <http://delo.ua>. 3. <http://donbass.ua>.

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## УЧАСТЬ ПРАЦІВНИКА У ПРИБУТКАХ ПІДПРИЄМСТВА ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ

*Анотація. Проаналізовано систему участі працівників у прибутках підприємств та її сутність. Розглянуто досвід розвинених країн у цій сфері. Виявлено проблеми застосування цієї моделі в умовах економіки України.*

*Аннотация. Проанализировано систему участия работников в прибылях предприятий и их сущность. Рассмотрен опыт развитых стран в этой сфере. Выведены проблемы использования этой модели в условиях экономики Украины.*

*Annotation. The system of workers' participation in enterprise profits and its essence are analyzed. The experience of developed countries in this sphere is studied. The problems of this model's usage under the conditions of Ukrainian economy are suggested.*

*Ключові слова: участь у прибутках, оплата праці, мотивація, наймана праця, партнерство.*

На даному етапі розвитку українська економіка характеризується інституціональною трансформацією – руйнуються старі інститути та створюються нові, при цьому в окремих сферах суспільного життя функціонують перехідні, тимчасові інституційні утворення. Оплата праці як один з ключових елементів інституту ринку праці також переживає етап трансформації. У період кризи економічної системи особливо гостро постають питання оплати праці найманих працівників, тому ситуація, що склалася в Україні, зумовлює актуальність вибору теми, мети та предмета даного дослідження.

На думку автора, однією з важливих проблем на ринку праці в Україні є недостатня зацікавленість або незацікавленість взагалі працівників у результатах діяльності підприємства, на якому вони працюють. Тому для ефективного функціонування системи оплати праці необхідно розглянути можливі шляхи реформування цієї сфери. Метою даного дослідження є аналіз системи участі працівника у прибутку та виявлення можливостей застосування її в українських умовах. Предметом дослідження є відносини між найманим працівником та підприємницьким капіталом.

Питаннями участі працівників у прибутках підприємств займалися такі вчені, як Д. Нуті, В. Барлет, М. Юваліс, Х. Нутзінгер, Дж. Кабле, Б. Ворд, Дж. Ванек та ін. Серед українських економістів цю проблему розглядали Д. Богиня, Н. Лук'яненко, В. Геєць, С. Злупко, Е. Лібанова.

Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. І основу будь-якої моделі мотивації складають передусім психологічні аспекти.

У сучасних умовах зростає роль мотивації праці завдяки активному розвитку стратегії залучення і партнерства, поступовому витісненню нею стратегії підпорядкування й жорсткого контролю. Великого значення для стимулювання праці персоналу набуває його участь у прибутках, тобто розподіл певної частини прибутку підприємства, організації між працівниками. Такий розподіл може здійснюватися у формі грошових виплат або у формі розповсюдження між працівниками акцій підприємства [1].

Поширення різних форм участі працівників у прибутках обумовлено тим, що найдосконаліші системи індивідуальної або колективної оплати праці не завжди здатні забезпечити зацікавленість працівників у стабільно високих загальних результатах діяльності підприємства. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власниками, адміністрацією, фахівцями, службовцями та робітниками все більше стає основою не тільки належного соціально-психологічного клімату, а й подальшого розвитку організації. Додаткові виплати з прибутків залежать від багатьох обставин, зокрема від рівня витрат на виробництво і цін, конкурентних позицій і фінансової ситуації підприємства тощо. Їх розміри визначаються окремою угодою, що укладається між відповідними сторонами в рамках проведення колективних переговорів на підприємстві, зазвичай під час укладення тарифних угод.

Конструюючи ту чи іншу систему участі, котра базується на показникові прибутку, слід урахувати труднощі щодо визначення безпосереднього зв'язку між зростанням прибутку і внеском

конкретного працівника. Ось чому часто впроваджуються системи мотивації, що зв'язуються з результатами власне виробничої діяльності (економія ресурсів, зростання обсягу продажів тощо). Тому системи участі у прибутках трансформуються в системи участі в результатах діяльності.

Одна з найбільш відомих і водночас простих систем базується на визначенні так званого "загального коефіцієнта". Останній розраховують як співвідношення сукупних витрат на робочу силу та обсягу продукції, що реалізується. Це співвідношення, котре є стабільним на підприємствах, наприклад, більшості галузей обробної промисловості, береться за базовий рівень коефіцієнта. Використовуючи цей базовий коефіцієнт і враховуючи обсяг продукції, що реалізується за конкретний період, знаходять припустимі витрати на робочу силу. Потім ці витрати порівнюють із фактичною заробітною платою. Якщо фактичні витрати нижчі за припустимі, виплачують премію персоналу на рівні 40 – 75 % від отриманої економії (зростання прибутку) [2].

Системи участі в прибутках залежно від показників та засобів мотивації можна класифікувати так, як наведено на рисунку.

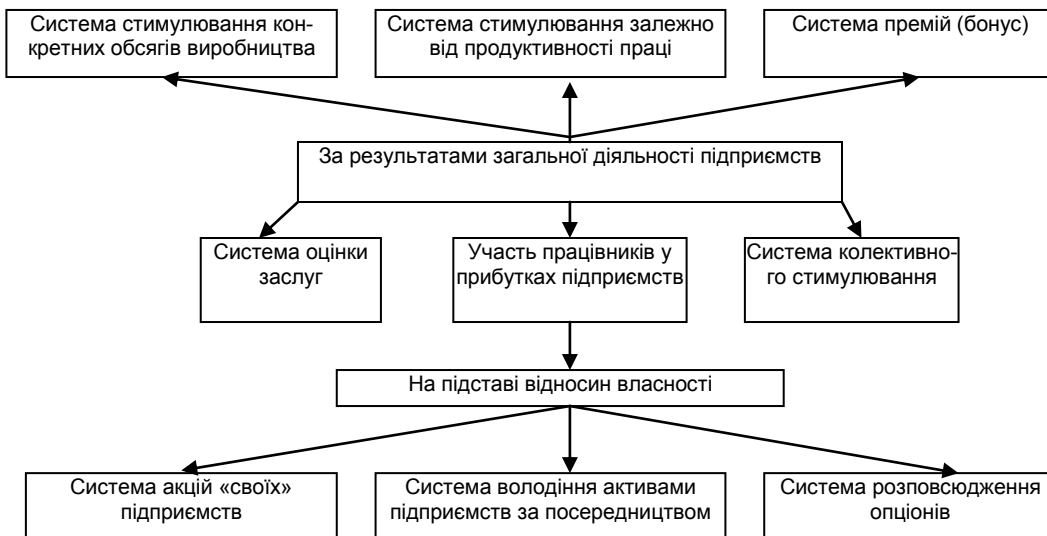


Рис. Системи участі у прибутках залежно від показників та засобів мотивації [3]

Система оцінки заслуг передбачає оцінювання зусиль і поведінки працівника за низкою чинників. Для кожного чинника визначається система балів, а для розрахунків оцінки встановлюються відповідні норми. Періодично розраховується показник ефективності діяльності працівника. Підсумкові результати показують відповідний рівень додаткової заробітної плати.

Систему стимулювання конкретних обсягів продукції найуспішніше можна застосувати в тих структурах, які мають завершений виробничий цикл. Такі структури мають власний бюджет, що є пропорційним обсягу продажу продукції. Персонал відчуває прямий зв'язок між ефективністю праці та успіхом підприємства, тобто його процвітанням та прибутковістю.

Система розподілу прибутку, зумовленого зростанням продуктивності праці, проєктують у такий спосіб, щоб зменшити питомі витрати через заохочування до більш високої результативності праці без підвищення постійних витрат. Ця система базується на визначенні "загального коефіцієнта", який обчислюється як співвідношення сукупних витрат та обсягу продукції. Це співвідношення береться за базовий коефіцієнт. Використовуючи цей коефіцієнт і враховуючи обсяг продукції, знаходять припустимі витрати на робочу силу. Потім ці витрати порівнюють з фактичною зарплатою.

Система преміальних виплат базується на тому, що розмір премії узгоджується з конкретними досягненнями.

Система колективного стимулювання використовується тоді, коли заохочення працівників через їхню участь у прибутку є можливим тільки на груповій основі.

Більш стійка зацікавленість працівників виникає у діяльності підприємств, особливо коли відбувається участь у прибутках через власність. Вона реалізується через подання працівникам акцій "своїх" підприємств [4].

Участь у прибутках поширена у Японії. Саме вона є однією з причин високого рівня трудової мотивації працівників і конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Окрім щомісячних премій різного характеру, постійним працівникам більшості підприємств виплачується двічі на рік із частки прибутку так званий бонус. У середньому він становить понад 1/4 заробітку, а у сприятливі для підприємства роки навіть сягає розміру шестимісячної основної заробітної плати працівника.

У Великобританії системами участі в прибутках охоплено 16 % усіх працюючих за наймом, і їх популярність зростає. У США плани участі в прибутках мають понад 15 % компаній. Найчастіше вони застосовуються на великих підприємствах із поточно-масовим виробництвом [5].



Найбільш повно та своєрідно ці системи участі виявилися у Швеції. Колективну участь працівників у прибутках і власності підприємств у формі фондів трудівників профспілки використовують, окрім усього іншого, як засоби контролю за приватною власністю і навіть за всією економікою. У різноманітних фондах колективного володіння акціями поєднуються участь у прибутках, в акціонерному капіталі та в управлінні.

Для впровадження цієї форми економічної демократії в Швеції мали місце особливі передумови: законодавство, що регулює участь персоналу у власності та в управлінні; високий рівень профспілкової організованості; наявність у профспілок необхідних знань і навичок управління; активне сприяння уряду; наявність теорії та програми дій, що вписуються в особливу шведську модель суспільного розвитку.

Останнім часом у багатьох країнах усе більше практикуються опціони акцій, тобто передплата на акції або продаж таких на пільгових умовах, але без права перепродажу акцій протягом, наприклад, 5-ти років [1].

Різні системи участі в прибутках, що є досить вагомими в заохочуванні персоналу до досягнення найліпших загальних результатів господарювання, самі по собі ще не вирішують проблеми формування дієвого механізму мотивації трудової діяльності на підприємстві. Функціонування такого механізму залежить від позитивного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх щодо підприємства чинників. Але все-таки організація системи винагородження персоналу має спиратися на прогнозований стиль управління, що передбачає створення гнучких структур, методів мотивації відповідно до розвитку технічних, економічних і соціальних процесів у суспільстві в цілому та на кожному підприємстві зокрема.

Таким чином, можна сказати, що застосування системи участі працівників у прибутках є ефективною для: по-перше, працівника, бо він отримує додатковий дохід до свого бюджету, по-друге, для підприємства, тому що працівники безпосередньо зацікавлені у його результативній діяльності, і, по-третє, для економіки в цілому, оскільки функціонування підприємств стає більш ефективним, що позитивно відображається на економічній ситуації в країні. Тому, на думку автора, в Україні необхідно впроваджувати цю систему винагородження. Проте на цьому шляху на даному етапі існує багато перешкод, таких, як недосконалість законодавства у цій сфері, низьке значення профспілок та невідповідність їх кваліфікаційним вимогам. Окрім того, необхідне активне сприяння уряду для того, щоб упровадження даної системи було якомога ширшим, тому масове поширення участі працівників у прибутку на українських підприємствах поки що не спроможне мати місце.

*Наук. керівн. Малахова Н. Б.*

**Література:** 1. Корчун М. О. Регулювання зайнятості та мотивації праці в умовах ринкової економіки / М. О. Корчун // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Актуальні проблеми управління людськими ресурсами та маркетингу в контексті стратегії розвитку України : сб. научн. тр. : в 3 т. Т. 1 / НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2007. – С. 339–344. 2. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посібн. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-ге вид. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с. 3. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) / А. В. Калина. – К. : МАУП, 2005. – 367 с. 4. Завіновська О. Д. Економіка праці / О. Д. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2000. – 200 с. 5. Економічні, інвестиційні та фінансові звіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economywatch.com>.

**Василина Ю. В.**

УДК [314.114:330.55](477.54)

Студент 2 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДЕМОГРАФІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ОКРЕМИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Анотація. Досліджено демографічні процеси та макроекономічні показники у Харківській області. Встановлено взаємозв'язок, що підтверджує висновок про сприятливість життєвих умов населення у Харківській області.*

*Анотация. Исследованы демографические процессы и макроекономические показатели в Харьковской области. Установлена взаимосвязь, которая подтверждает вывод о благоприятности жизненных условий населения в Харьковской области.*

© Василина Ю. В., 2010

*Annotation. The demographic processes and macroeconomic indicators in the Kharkov region are considered. The correlation between favorableness confirms the conclusion about the living conditions of the population in Kharkov region.*

*Ключові слова: демографія, природний приріст населення, міграція, безробіття, коефіцієнт кореляції.*

Одним із показників розвитку демографічних процесів у регіоні є чисельність населення. Економіка країни значною мірою визначає характер демографічних процесів. Вивчення процесів відтворення населення, що позначається в його чисельності, має практичне значення для визначення механізму взаємодії цих процесів з економічними. Чисельність населення будь-якого регіону чи окремих його районів є величиною статистичною, тобто змінною. Вона змінюється відповідно до дії усієї сукупності різноманітних факторів. Знання чисельності населення на певну дату чи період дозволяє оптимально збалансувати розвиток народного господарства і напрями демографічної політики [1].

Аналіз демографічних та макроекономічних показників передбачає розгляд показників, наведених у табл. 1 [2; 3].

Таблиця 1

**Показники демографії та макроекономічні показники економіки Харківської області**

Рік	Кількість наявного населення, тис. чол.	Природний приріст, чол.	Міграційний приріст, чол.		Рівень безробіття, чол.	Середньомісячна заробітна плата, грн
			внутрішній	зовнішній		
2001	2937,3	-26315	6215	-3121	55930	310
2002	2914,2	-25775	5604	-2943	56076	370
2003	2887,9	-25255	6192	-2139	51895	455
2004	2866,7	-23996	6208	-560	52193	569
2005	2848,4	-24490	4569	790	45428	759
2006	2821,6	-21471	3931	655	42438	974
2007	2812,1	-20243	2720	1311	35987	1251
2008	2795,9	-17902	2672	1733	46347	1679
2009	2782,4	-15318	2356	2145	31970	1804

Незважаючи на певні позитивні зрушення, демографічна ситуація у Харківській області залишається складною, про що свідчить від'ємний природний приріст населення. У цій ситуації напрями демографічної політики держави мають спрямовуватися, передусім, на підвищення рівня та поліпшення якості життя населення.

Одним з факторів, що впливає на зміну чисельності населення, є його міграція. Роль міграції у житті суспільства досить значна. Відомо, що у міграції беруть участь переважно люди молодших вікових груп. У місцях їх прибуття зростає частка молоді, а значить, і можливості покращення демографічної ситуації (створення сім'ї, зростання народжуваності, зменшення частки населення старшого віку, а отже, і загальних коефіцієнтів смертності). Також міграція відіграє і важливу економічну роль. Насамперед, вона сприяє територіальному перерозподілу трудових ресурсів, більш повному їх використанню, зміні рівня безробіття та середньомісячної заробітної плати. Крім того, міграція населення сприяє розвитку нових виробництв, освоєнню нових територій тощо [1].

На перше січня 2009 року кількість наявного населення в Харківській області складала 2 782,4 тис., із якої 2 224,502 тис. міського та 564,669 тис. сільського населення. Харківська область є достатньо урбанізованим районом, в якому мешканці міста становлять 80 %. Простежив динаміку змін наявного населення за табл. 1 [2; 3], можна сказати, що з кожним роком загальна кількість населення Харківської області зменшується.

Для оцінки залежності динаміки демографії від середньомісячної заробітної плати та рівнем безробіття доцільно провести кореляційний аналіз. Проведення подібного аналізу доповнюється визначенням числових характеристик розподілу значень показників.

У табл. 2 наведені показники кореляції показників демографії та окремих макроекономічних показників Харківської області.

Таблиця 2

**Коефіцієнти кореляції показників демографії та окремих макроекономічних показників Харківської області**

	Природний приріст	Рівень безробіття	Середньомісячна заробітна плата
Кількість наявного населення	$r = -0,9228$	$r = -0,8838$	$r = -0,9394$



За визначеними даними коефіцієнт кореляції кількості наявного населення та природного приросту становить:  $r = |-0,9228|$ . Оскільки  $r > 0,7$ , то можемо стверджувати про наявність сильного зв'язку між змінними. Проте природний приріст збільшується, а кількість наявного населення зменшується. На показник кількості наявного населення ще впливають показники внутрішнього та зовнішнього міграційного приросту. Тут ситуація така: кількість наявного населення зменшується зі зменшенням внутрішнього міграційного приросту, а зовнішній зростає. Від'ємний знак свідчить про обернену пропорційність цих показників, зі зменшенням кількості наявного населення зростає різниця між народженими та померлими особами.

При розгляданні коефіцієнта кореляції показників: кількість наявного населення та рівня безробіття, бачимо  $r = 0,8838$ , що свідчить про достатньо сильний зв'язок між показниками. Тісний зв'язок, але за оберненою пропорційністю, кількістю наявного населення та середньомісячною заробітною платою. В цілому можна зробити висновок, що Харківська область є економічно сприятливим регіоном для проживання населення. Поясненням цього є розвиток підприємств малого бізнесу в Харкові.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Стешенко В. Демографічні та демополітичні зміни в Україні після Міжнародної конференції з проблем народонаселення і розвитку: короткий огляд / В. Стешенко, М. Гхош. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2009. 2. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Голвне управління статистики у Харківській області. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>.

**Ніколайчук В. В.**

УДК 331.222(477)

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РЕАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ ЦІН В УКРАЇНІ**

*Анотація. Викладений аналіз динаміки реальної заробітної плати та індексу споживчих цін в Україні. За допомогою математичного інструментарію підтверджений взаємозв'язок між цими показниками.*

*Анотация. Изложен анализ динамики реальной заработной платы и индекса потребительских цен в Украине. С помощью математического инструментария была подтверждена взаимосвязь между ними.*

*Annotation. The analysis of net remuneration and consumer price index in Ukraine is considered. Mathematical tools helped us to discover the relationship between them.*

*Ключові слова: реальна заробітна плата, індекс споживчих цін, аналіз динаміки.*

Аналіз реальної заробітної плати є важливим не тільки для дослідження реальних доходів та кінцевого споживання населення, а й для оцінювання соціально-економічного стану окремих груп населення.

Важливість аналізу тенденцій заробітної плати зростає в умовах інфляції. За динамікою реальної заробітної плати в країні можна оцінювати динаміку реального рівня життя населення. Індекси реальної заробітної плати дають можливість установити її взаємозв'язок з іншими економічними показниками, наприклад, зайнятістю, виробництвом, доходом та споживанням [1]. Вони використовуються також для аналізу економічних циклів, економічного планування, прогнозування та ін.

Аналіз динаміки реальної заробітної плати має проводитись сумісно з аналізом індексу споживчих цін.

© Ніколайчук В. В., 2010



Ціни споживчого ринку виконують функцію кількісного вираження вартості виробленої промислової та сільськогосподарської продукції та відіграють провідну роль у заміщенні затрат на виробництво продукції, одержанні прибутку та нагромадженні капіталу [2].

Розрахунок індексів споживчих цін проводять на основі даних матеріалів обстеження сімейних бюджетів про щомісячну реєстрацію цін набору товарів представників.

Для об'єктивної оцінки взаємозв'язку реальної заробітної (y) плати та індексу споживчих цін (x) доцільно провести кореляційний аналіз. Для аналізу були використані дані по регіонах України в період з січня по липень 2010 року [3].

Згідно з початковими даними було проведено дослідження, в результаті якого одержали наступні дані. Числові характеристики розподілу значень показників реальної заробітної плати (y) та індексу споживчих цін (x) такі:

- вибіркові середні:  $\bar{x} = 100,443$ ;  $\bar{y} = 101,0$ ;
- дисперсія:  $D(X) = 1,15619$ ;  $D(Y) = 51,3$ ;
- максимальні значення:  $x_{\max} = 101,9$ ;  $y_{\max} = 108,1$ ;
- мінімальні значення:  $x_{\min} = 99,4$ ;  $y_{\min} = 86,7$ .

Для оцінки взаємозв'язку показників реальної заробітної плати та індексу споживчих цін слід обчислити коефіцієнти кореляції, які наведені в таблиці.

Таблиця

**Коефіцієнти кореляції реальної заробітної плати й індексу споживчих цін в Україні та її регіонах**

$r_{xy_1}$	$r_{xy_2}$	$r_{xy_3}$	$r_{xy_4}$	$r_{xy_5}$	$r_{xy_6}$	$r_{xy_7}$
-0,5683	-0,5176	-0,6284	-0,6613	-0,704	-0,6389	-0,5678
$r_{xy_8}$	$r_{xy_9}$	$r_{xy_{10}}$	$r_{xy_{11}}$	$r_{xy_{12}}$	$r_{xy_{13}}$	$r_{xy_{14}}$
-0,5649	-0,5553	-0,5242	-0,4839	-0,7508	-0,6353	-0,5542
$r_{xy_{15}}$	$r_{xy_{16}}$	$r_{xy_{17}}$	$r_{xy_{18}}$	$r_{xy_{19}}$	$r_{xy_{20}}$	$r_{xy_{21}}$
-0,5893	-0,7819	-0,6497	-0,3181	-0,6458	-0,4367	-0,5331
$r_{xy_{22}}$	$r_{xy_{23}}$	$r_{xy_{24}}$	$r_{xy_{25}}$	$r_{xy_{26}}$	$r_{xy_{27}}$	$r_{xy_{28}}$
-0,61	-0,5178	-0,4653	-0,5245	-0,4984	-0,4597	-0,5162

Зміст таблиці демонструє, що кожен з коефіцієнтів від'ємний. Це свідчить про те, що тенденція зменшення реальної заробітної плати пов'язана зі зростанням індексу споживчих цін.

Далі при дослідженні даних було обрано 5 регіонів (Хмельницька, Полтавська, Житомирська, Харківська, Львівська області) та Україна в цілому. На основі початкових даних по цих регіонах була побудована діаграма (рисунок). На діаграмі можна простежити динаміку реальної заробітної плати по Україні у період з січня по липень 2010 року:



Рис. Динаміка індексу споживчих цін та реальної заробітної плати в Україні

Проаналізувавши дану діаграму по Україні можна стверджувати про те, що споживчі ціни залишаються приблизно на сталому рівні. Вони зменшуються від 101,9 до 99,4 %. Зовсім інша ситуація складається з індексом реальної заробітної плати. Даний індекс змінюється нерівномірно.



Найбільшого свого значення індекс реальної заробітної плати досягає у червні 2010 року, а найменшого – у січні.

Аналогічний аналіз діаграм по Харківському, Полтавському, Львівському, Житомирському та Хмельницькому регіонах приводить до висновків, що динаміка взаємозв'язку реальної заробітної плати та індексу споживчих цін подібна. Максимальні та мінімальні значення по регіонах:

- Львівська область:  $x_{\max} = 102$ ;  $x_{\min} = 99,5$ ;  $y_{\max} = 110,4$ ;  $y_{\min} = 84,5$ ;
- Харківська область:  $x_{\max} = 102$ ;  $x_{\min} = 99,2$ ;  $y_{\max} = 107,7$ ;  $y_{\min} = 83,7$ ;
- Житомирська область:  $x_{\max} = 101,4$ ;  $x_{\min} = 99,4$ ;  $y_{\max} = 112,6$ ;  $y_{\min} = 83,4$ ;
- Хмельницька область:  $x_{\max} = 101,6$ ;  $x_{\min} = 99,3$ ;  $y_{\max} = 111,2$ ;  $y_{\min} = 84,9$ .
- Полтавська область:  $x_{\max} = 101,8$ ;  $x_{\min} = 99,1$ ;  $y_{\max} = 109,8$ ;  $y_{\min} = 90,4$ .

Варто зазначити, що всі показники проведеного кореляційного аналізу залежності динаміки реальної заробітної плати від індексу споживчих цін по Україні та регіонах підтверджують значущість та тісний зв'язок даних факторів. Подібна динаміка простежується по всіх регіонах та Україні в цілому. Індекс споживчих цін залишається майже константним, коли індекс реальної заробітної плати постійно змінюється (знижується та підвищується). Це, насамперед, підтверджує залежність: тенденція зменшення реальної заробітної плати пов'язана зі зростанням індексу споживчих цін.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництво : підручник для проф.-техн. навч. закл. / В. Я. Бобров. – К. : Вища шк., 2003. – 719 с. 2. Основи економічної теорії : підручник / за ред. А. А. Чухна. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с. 3. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Баглай К. А.**

УДК 339.727.22

Студент 2 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УКРАИНУ: ПРОБЛЕМЫ, АНАЛИЗ, ПУТИ РЕШЕНИЯ**

*Анотация. Проанализирована структура вложения иностранных инвестиций в Украину по видам экономической деятельности и по регионам. Предложен подход к сравнительному анализу распределения иностранных инвестиций. Отмечены основные проблемы распределения иностранных инвестиций в Украину.*

*Анотація. Проаналізовано структуру вкладення іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності та за регіонами. Запропоновано підхід до порівняльного аналізу розподілу іноземних інвестицій. Відмічено основні проблеми розподілу іноземних інвестицій в Україну.*

*Annotation. The structures of foreign investments in Ukraine on the types of economic activity and on regions are analysed. The approach to the comparative analysis of distribution of foreign investments is offered. The basic problems of distribution of foreign investments in Ukraine are marked.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, структура инвестиций в Украину, плотность распределения инвестиций.*

Інвестиції грають важливішу роль в економіці любого государства. Без них неможливі сучасне формування капітала, забезпечення конкурентоспособності товаропроизводителів на зовнішніх і внутрішніх ринках. По суті, інвестиції визначають майбутнє країни в цілому, окремого суб'єкта, підприємства і являються одним з основних факторів розвитку економіки.

© Баглай К. А., 2010



Исследованию проблем инвестиций и инвестирования посвящены работы таких известных ученых, как: Дж. Кейнс, А. Смит, А. Маркус, У. Шарп и др. [1].

Иностранное инвестирование признано во всем мире одним из важнейших факторов экономического, технологического и технического роста. Именно поэтому во многих государствах мира созданы условия наибольшего благоприятствования вложению капиталов, которые предполагают предоставление материальных стимулов, улучшение условий производственного функционирования, увеличение гарантий, ослабление государственного контроля [2].

В Украине экономический процесс инвестирования играет центральную роль, предопределяет общий рост экономики. Украина обладает большим инвестиционным потенциалом, что выражается в наличии дешевой рабочей силы, запасов полезных ископаемых, рынка сбыта. Однако инвестиционный риск, обусловленный экономической и политической нестабильностью в государстве, препятствует привлечению необходимого объема средств в экономику страны.

Для характеристики инвестиционных процессов в Украине необходимо, прежде всего, проанализировать объемы прямых иностранных инвестиций в Украину (рис. 1). Имеет место рост общего объема инвестиций. При этом структура инвестирования меняется, происходят значительные сдвиги, что можно проследить по диаграмме (рис. 1).



Рис. 1. Динамика объема инвестиций в Украину по видам экономической деятельности за 2005 – 2010 гг.

С рис. 1 видно, что значительно уменьшилась доля инвестиций в промышленность, деятельность транспорта и связи, увеличилось количество инвестиций в финансовую деятельность. Особый интерес вызывает категория неразделенных по видам экономической деятельности инвестиций: если в 2005 году она занимала 4,3 % общего объема, то в 2010 – 20,1 % [3].

Обращает внимание малая часть в общем объеме инвестиций в сельское хозяйство. Эта ситуация не благоприятная для развития сельского хозяйства, так как на современном этапе развития экономики возникают тенденции роста мировых цен на значительное количество продовольственных товаров, в том числе и тех, которые вырабатываются в Украине. Объем зарубежных инвестиций в сельское хозяйство не только не увеличивался, но и наоборот уменьшался. Ученые, экономисты-практики причиной этого видят постоянную политическую нестабильность, неустойчивость в экономике, устарелость технологий, застой развития.

Вывод о плановности прямых иностранных инвестиций в Украину по видам экономической деятельности можно сделать по виду распределения объемов инвестиций. Предположим, что если инвестиции в Украину поступают равномерно, что необходимо для развития процессов, которые инвестируются, то их объемы должны быть распределены по нормальному закону. Анализ показал, что распределение инвестиций практически во все виды экономической деятельности имеют законы далекие от нормального (рис. 2), что, например, видно из графика плотности распределения:

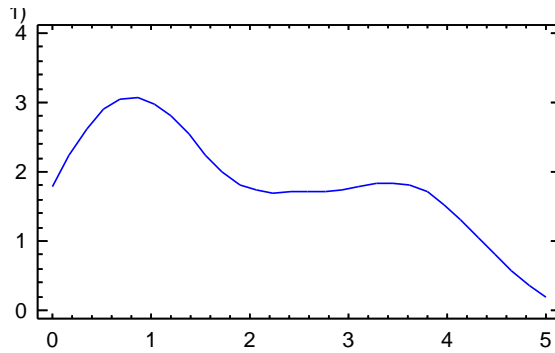


Рис. 2. Плотность распределения прямых иностранных инвестиций в Украину за 2005 – 2010 гг.

Отсюда можно сделать вывод, что прямые иностранные инвестиции в Украину осуществляются непланомерно, что усложняет развитие объектов, в которые поступают инвестиции. Анализ следует дополнить анализом объемов инвестиций в Украину по регионам (таблица).

Таблица

**Прямые иностранные инвестиции в регионы Украины, млн долл. США [3]**

<b>Всего</b>	<b>40026,8</b>	Киевская обл.	1507,4	Харьковская обл.	2054,7
АРК	718,4	Кировоградская обл.	66	Херсонская обл.	180,5
Винницкая обл.	176,5	Луганская обл.	577,9	Хмельницкая обл.	219,7
Волынская обл.	328,9	Львовская обл.	1111,9	Черкасская обл.	222,5
Днепропетровская обл.	2813,6	Николаевская обл.	172,9	Черновецкая обл.	61,9
Донецкая обл.	1649,6	Одесская обл.	1043,2	Черниговская обл.	87,4
Житомирская обл.	215,4	Полтавская обл.	445,5	г. Киев	15756,1
Закарпатская обл.	355	Ровенская обл.	275,5	г. Севастополь	145,1
Запорожская обл.	872,1	Сумская обл.	225,6	Неразделенные по регионам объемы инвестиций	8061,1
Ивано-Франковская обл.	615,9	Тернопольская обл.	66,5		

Здесь наблюдается существенная диспропорция. Основной поток инвестиций направляется в столицу, а остальные регионы обладают значительно меньшей привлекательностью для иностранных инвесторов. Например, удельный вес Автономной Республики Крым в общем объеме иностранных инвестиций Украины на начало 2010 года составил 1,8 %.

Такая структура инвестиций не может удовлетворять требованиям равномерного экономического развития всех регионов. Для активизации иностранного инвестора на весь спектр видов экономической деятельности необходимы дополнительные стимулы, которые привлекают внимание к конкретным регионам и видам деятельности.

Из приведенного анализа можно сделать вывод о том, что иностранные инвесторы ожидают решения ряда вопросов экономического, политического характера, которые бы обеспечивали процессы развития экономики, а не снижали ее эффективность.

Таким образом, для улучшения ситуации необходимо решить все внутрисударственные проблемы, усилить привлекательность инвестирования регионов и видов экономической деятельности, разработать действенную программу управления инвестициями. Реализация таких мер способствует созданию благоприятного инвестиционного климата в Украине, что повлечет существенные экономические сдвиги, необходимые для формирования эффективной рыночной экономики и достойного имиджа Украины на международной арене.

Научн. рук. Малярец Л. М.

**Литература:** 1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп. – М. : ИНФРА-М, 2007. 2. Дедиков А. И. Инвестиции и структура экономики Украины [Электронный ресурс] / А. И. Дедиков. – 1997. – Режим доступа : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fvti/yakovchenko/library/invest.html>. 3. Государственный комитет статистики Украины. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Хворостяненко А. А. Анализ общих тенденций инвестиционного процесса в экономике Украины и меры по созданию благоприятного инвестиционного климата в государстве и регионе [Электронный ресурс] / А. А. Хворостяненко. – 2002. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/hvorostyanenko/diss/lib/hvorostyanenko.rtf>.

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВВП ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

*Анотация. За допомогою регресійного аналізу розглянуто залежність динаміки одного з основних макроекономічних показників – валового внутрішнього продукту – від експорту товарів та послуг в Україні. Отримані дані можна використовувати для аналітичних і прогнозних оцінок економічного розвитку країни.*

*Аннотация. С помощью регрессионного анализа рассмотрено зависимость динамики одного из основных макроэкономических показателей – валового внутреннего продукта – от экспорта товаров и услуг в Украине. Полученные данные можно использовать для аналитических и прогнозных оценок экономического развития страны.*

*Annotation. The dependence of the dynamics of one of the main macroeconomic indicators is examined by regression analysis – gross domestic product from exports of goods and services in Ukraine. The data obtained can be used for analysis and forecasts of economic development.*

*Ключові слова: внутрішній валовий продукт, експорт, регресійний аналіз, коефіцієнт детермінації.*

Невід'ємним елементом світового господарства є національна економіка. Одним з найбільш важливих показників розвитку економіки країни, що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності підприємств у сфері матеріального й нематеріального виробництва, є валовий внутрішній продукт. Цей макроекономічний показник, який характеризує суму первинних доходів і вартість кінцевого продукту суспільства, ресурси невиробничого споживання та ефективність нагромадження, безперечно, посідає найважливіше місце серед вартісних економічних показників.

Валовий внутрішній продукт (ВВП, Gross Domestic Product GDP) – ринкова вартість всіх кінцевих товарів і послуг (тобто призначених для безпосереднього вживання), зроблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту й нагромадження, поза залежністю від національної приналежності використаних факторів виробництва [1, с. 19].

В Україні розрахунки ВВП почали здійснювати лише з середини 90-х років ХХ століття із переходом від статистики балансу народного господарства до прийнятої в усьому світі системи національних рахунків.

ВВП розраховується як сума обсягів споживання, інвестицій, державних витрат і експорту за вирахуванням імпорту. ВВП підраховується раз на квартал.

Особливе значення при розрахунку ВВП набуває показник експорту країни.

Експорт – це вивіз за кордон товарів та послуг, проданих іноземним покупцям, призначених для продажу або переробки в інших країнах.

Саме значення показника експорту країни характеризує розвиток зовнішньоекономічних зв'язків і значною мірою визначає розвиток економіки країни, добробут її населення [2, с. 105].

Слід відзначити, що на ВВП країни, окрім експорту, також впливають величина споживання, валові інвестиції та державні закупки.

В останні роки значну увагу в Україні привертають проблеми, пов'язані із забезпеченням зростання валового внутрішнього продукту. А беручи до уваги, що величина експорту складає приблизно 48 – 55 % ВВП країни і це свідчить про велику залежність національної економіки від світової, ця проблема набуває особливої актуальності [3; 4].

З метою визначення існуючої залежності між показниками ВВП та експорту країни, а також цих показників за регіонами України доцільно провести регресійний аналіз, який дозволяє встановити статистичний взаємозв'язок показників, що вивчаються, і, у разі його стійкості, дати аналітичні та прогнозні оцінки. Для аналізу динаміки ВВП були обчислені парні регресійні моделі і з альтернативних була взята та, яка мала найбільший коефіцієнт детермінації (таблиця).

Моделі залежності ВВП від експорту в Україні і за регіонам

Регіон	Модель	R <sup>2</sup>	Регіон	Модель	R <sup>2</sup>
Україна	$Y = \frac{1}{-0,000004 + \frac{0,1048}{x}}$	0,8534	Миколаївська область	$Y = \frac{1}{0,000011 + \frac{0,0794}{x}}$	0,969
Автономна Республіка Крим	$Y = \frac{1}{-0,000015 + \frac{0,0424}{x}}$	0,9227	Одеська область	$Y = \frac{1}{0,000020 + \frac{0,0448}{x}}$	0,3531
Вінницька область	$Y = \frac{1}{-0,00011 + \frac{0,8829}{x}}$	0,8685	Полтавська область	$Y = \frac{1}{0,0000051 + \frac{0,807}{x}}$	0,4993
Волинська область	$Y = \frac{1}{-0,000035 + \frac{0,0563}{x}}$	0,8568	Рівненська область	$Y = \frac{1}{0,000010 + \frac{0,0317}{x}}$	0,9367
Дніпропетровська область	$Y = \frac{1}{-0,000046 + \frac{0,1835}{x}}$	0,6499	Сумська область	$Y = \frac{1}{-0,0000044 + \frac{0,0659}{x}}$	0,9087
Донецька область	$Y = \frac{1}{-0,0000089 + \frac{0,2259}{x}}$	0,7561	Тернопільська область	$Y = \frac{1}{-0,000057 + \frac{0,0232}{x}}$	0,8642
Житомирська область	$Y = \frac{1}{-0,000039 + \frac{0,0510}{x}}$	0,8447	Харківська область	$Y = \frac{1}{0,000026 + \frac{0,0303}{x}}$	0,9409
Закарпатська область	$Y = \frac{1}{0,000019 + \frac{0,0796}{x}}$	0,9137	Херсонська область	$Y = \frac{1}{-0,0000005 + \frac{0,0315}{x}}$	0,9534
Запорізька область	$Y = \frac{1}{-0,000012 + \frac{0,1748}{x}}$	0,7444	Хмельницька область	$Y = \frac{1}{-0,000010 + \frac{0,0283}{x}}$	0,8734
Івано-Франківська область	$Y = \frac{1}{0,000126 - \frac{0,0224}{x}}$	0,2229	Черкаська область	$Y = \frac{1}{-0,000014 + \frac{0,0540}{x}}$	0,7921
Київська область	$Y = \frac{1}{0,000006 + \frac{0,0320}{x}}$	0,9752	Чернівецька область	$Y = \frac{1}{-0,000053 + \frac{0,0287}{x}}$	0,9215
Кіровоградська область	$Y = \frac{1}{0,000039 + \frac{0,0186}{x}}$	0,7897	Чернігівська область	$Y = \frac{1}{-0,000054 + \frac{0,0494}{x}}$	0,6857
Луганська область	$Y = \frac{1}{0,000012 + \frac{0,0840}{x}}$	0,3885	м. Київ	$Y = \frac{1}{0,0000025 + \frac{0,0606}{x}}$	0,9447
Львівська область	$Y = \frac{1}{-0,0000079 + \frac{0,0439}{x}}$	0,8432	м. Севастополь	$Y = \frac{1}{0,00013 + \frac{0,0193}{x}}$	0,9019

З даної таблиці можна зробити висновок, що як для України, так і для більшості її регіонів характерна подвійна обернена залежність між показником ВВП та експортом.

Коефіцієнт детермінації, який за розрахунками для України в цілому становить  $R^2 = 85,34\%$ , показує, що зміна ВВП пояснюється зміною величини експорту товарів та послуг і тільки на  $14,66\%$  – впливом неврахованих факторів. Для регіонів коефіцієнт детермінації в більшості випадків становить в середньому  $80\%$ . Тільки в Івано-Франківській, Луганській, Одеській і Полтавській областях залежність ВВП від експорту товарів та послуг становить менше  $50\%$ , тоді як більший вплив належить неврахованим факторам.

Отже, результати проведеного аналізу зв'язку ВВП за регіонами України та величини експорту товарів та послуг підтверджують значущість і тісноту зв'язку між головним макроекономічним показником і обсягом експорту. Тому можна зробити висновок, що за досліджувані 2003 – 2009 роки з урахуванням особливостей розвитку економіки України найбільший вплив на величину ВВП, як в цілому в Україні, так і за регіонами, має саме експорт товарів та послуг.

Розроблені моделі корисні для складання прогнозів розвитку регіонів та ухвалення управлінських рішень у розробленні комплексних програм розвитку.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

**Література:** 1. Матвеев М. Е. Регулирование внешнеэкономической деятельности : [навчальний посібник] / М. Е. Матвеев, І. І. Дідович. – К. : Видавничий дім "Професіонал", 2008. – 192 с. 2. Бестужева С. В. Дослідження економічної сутності експорту / Бестужева С. В. // Ринкова трансформація економіки : збірник наукових праць. – Харків : ХІБМ, 2009. – Вип. 11.– С. 104–108. 3. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm). 4. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/zd/oet/oet\\_u/arh\\_oet2009.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/zd/oet/oet_u/arh_oet2009.html).

УДК 338.51:656.02

**Федотченко Ю. М.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ЦІН НА ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

*Анотація. За допомогою кореляційного аналізу оцінено зв'язок між цінами на різні види транспортних послуг, динаміку зростання цін за 2009 рік та зроблено порівняння між окремими областями України. У результаті дослідження встановлено тісний прямий зв'язок між усіма зазначеними факторами.*

*Аннотация. С помощью корреляционного анализа оценена взаимосвязь между ценами на разные виды транспортных услуг, оценивается динамика роста цен за 2009 год и сделано сравнение между отдельными областями Украины. В результате проведенного исследования установлена сильная прямая взаимосвязь между всеми факторами.*

*Annotation. The connection between transportation services by dint of correlation analysis is considered, also the dynamic of increasing if prices estimate in Ukraine in 2009 between different regions. By research it was established about the linear dependence between the all factors.*

*Ключові слова: індекс споживчих цін на транспортні послуги, аналіз зв'язку, статистичні характеристики.*

Транспортна система відіграє в сучасних умовах визначальну роль як один із найважливіших факторів економічного розвитку держави. До транспортної системи висуваються високі вимоги щодо якості, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів, безпеки перевезення пасажирів, швидкості та якості доставки. Потреба у транспортній системі, що чітко функціонує, дедалі посилюється, стає базисом сталого розвитку продуктивних сил регіонів, а також запорукою інтеграції нашої країни до світових ринків. Все це обумовлює актуальність теми даної роботи.

Транспорт – одна з найбільш важливих галузей народного господарства України. Він забезпечує виробничі та невиробничі потреби матеріального виробництва, невиробничої сфери, а також населення в усіх видах перевезень. У загальній структурі ринку послуг питома вага транспортних послуг складає  $33,7\%$ .

© Федотченко Ю. М., 2010



Аналізуючи споживчі ціни на транспорт, транспортні засоби та його послуги, можна спостерігати поступове зростання їх цін у 2009 році з січня по грудень місяць відносно попереднього року.

При вивченні динаміки відповідних цін по декількох областях, можна побачити, що таке стабільне зростання цін спостерігається по всій Україні. Але у деяких областях темпи зростання цін дещо відрізняються. На скільки відрізняються середні значення зростання споживчих цін на транспортні послуги по 5 областях проілюстровано на рисунку.

На послуги залізничного транспорту найбільше зростання цін спостерігається в Полтавській області, автомобільного транспорту – у Донецькій, на паливо і мастила – у Луганській [1; 2].

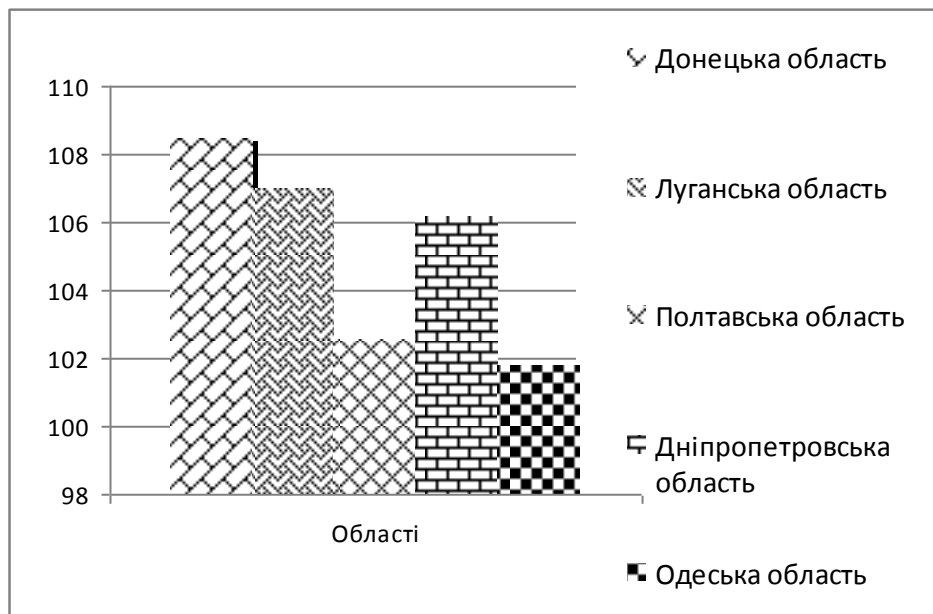


Рис. 3 Зростання цін на транспортні послуги в окремих областях України

Для узагальнення висновків щодо показників, які характеризують транспорт, слід обчислити числові характеристики їх розподілів значень (табл. 1).

Таблиця 1

#### Статистичні характеристики показників транспортних послуг у Луганській області

Показники	Транспорт	Купівля транспортних засобів	Паливо і мастила	Транспортні послуги	Залізничний пасажирський транспорт	Автомобільний пасажирський транспорт
Середнє значення	114,508	116,217	137,583	107,025	110,317	106,225
Коефіцієнт варіації	5,36925 %	2,57899 %	13,6479 %	2,84332 %	5,74452 %	2,13585 %
Стандартне відхилення	6,14824	2,99722	18,7773	3,04306	6,33717	2,26881
Коефіцієнт асиметрії	-0,318689	-0,142119	-0,027822	-0,984853	-0,58136	-2,24388
Коефіцієнт ексцесу	-1,09254	-0,286244	-1,8027	1,3931	-1,69478	5,30202

Для нормального розподілу необхідними умовами є рівність значень асиметрії й ексцесу нулю в розподілі значень показників. Оскільки обчислені значення за цими показниками відрізняються від нуля, то маємо закони розподілу далекі від нормального.

Згідно з даними табл. 1 у середньому за рік ціни зросли на транспорт у цілому на 14,5 %, на транспортні засоби – на 16,2 %, на паливо і мастила – на 37,6 %, на транспортні послуги – на 7 %, зокрема, на залізничний пасажирський транспорт – на 10,3 %, а на автомобільний – 6,2 %.

Коефіцієнт варіації є показником змінності ознаки, його використовують для порівняльної оцінки різних статистичних сукупностей [3]. Маємо майже всі значення коефіцієнта менше 10 %, тобто вони не істотно змінюються.

Аналіз доцільно продовжити визначенням коефіцієнта кореляції між цінами на паливо і мастила, цінами на послуги. Існує дуже тісний прямий зв'язок між цінами на паливо і мастила та цінами на послуги, на автомобільній та залізничний транспорт (табл. 2).

## Коефіцієнти кореляції між цінами

	Ціни на транспортні засоби	Ціни на залізничний транспорт	Ціни на автодорожній транспорт	Ціни на транспортні послуги
Ціни на паливо та мастила	$r = 0,7250$	$r = 0,9186$	$r = 0,7129$	$r = 0,8366$

Ці залежності підтверджують коефіцієнти рангової залежності Спірмена, які теж мають значення близькі до 1, та коефіцієнти часткової кореляції.

Отже, проведений кореляційний аналіз споживчих цін за 2009 рік свідчить про тісний зв'язок між усіма зазначеними факторами.

Як відомо, затрати на транспортні послуги складають велику частину затрат будь-якого підприємства, тому підприємцям важливо знати, як і з якими темпами змінюються ціни на транспортні послуги, щоб зменшити свої затрати. Також транспорт забезпечує всі види перевезень населення і вантажів, отже, від цін на різні види транспортних перевезень залежить величина попиту населення на той чи інший вид транспорту. Таким чином, і підприємцям, і громадянам важливо слідкувати за цінами на ринку транспортних послуг.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

**Література:** 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. [www.lugostat.lg.ua](http://www.lugostat.lg.ua). 3. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика : учебное пособие для вузов / В. Е. Гмурман. – 9-е изд., стер. – М. : Высш. шк., 2003. – 479 с.

УДК 330.55:331.21

**Рогулін Р. О.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНИ

*Анотація. Викладено аналіз таких макроекономічних показників, як: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорту, валовий прибуток, змішаний дохід, кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження, експорт товарів та послуг, імпорту товарів та послуг.*

*Аннотация. Изложен анализ таких макроэкономических показателей, как: оплата труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт, валовая прибыль, смешанный доход, конечные потребительские расходы, валовое накопление, экспорт товаров и услуг, импорт товаров и услуг.*

*Annotation. The analysis of such macroeconomic indicators, as: wages of employees, net taxes on production and imports, gross income, mixed income, final consumption expenditure, gross investment, exports of goods and services, imports of goods and services, – is considered.*

*Ключові слова: ВВП, оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорту, валовий прибуток, змішаний дохід, кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження, експорт товарів та послуг, імпорту товарів та послуг, коефіцієнт кореляції, взаємозалежність.*

Після проголошення незалежності Україна пережила десять років економічного спаду, внаслідок чого валовий внутрішній продукт (ВВП) знизився до 40,8 %, а за наступні десять років зростання ледве досяг 74,2 % від рівня 1990 року. Порівняно з 1991 роком реальні наявні доходи населення спочатку знизилися до 32,9 % в 1999 році, а потім зросли до 101,3 % у 2008 році. В цілому ж протягом 20 років все ж таки обсяги ВВП зменшувалися.

Результати порівняльного аналізу, проведеного Міжнародною інформаційною групою "Інтерфакс", свідчать, що протягом 2001 – 2004 років темпи зростання ВВП України були вищими за середні по країнах СНД, але вже з 2005 року й дотепер цей показник знижується.



Аналіз динаміки ВВП в Україні за роки незалежності свідчить (рисунок), що з 2002 року по 2006 рік можна спостерігати зростання ВВП з 225 810 мільйонів гривень до 720 731 мільйона гривень. У 2007 році рівень ВВП упав до 544 153 мільйона гривень. Вже у 2008 році ВВП України склав 948 056 мільйонів гривень, що склало 74,2 % від рівня 1990 року. Це був найвищий показник за 20 років незалежності України. Але у 2009 році, через світову економічну кризу та кризу української економіки, рівень ВВП впав на 3,5 % порівняно з 2008 роком і склав 914 720 мільйонів гривень (63 % від рівня 1990 року), що відповідало показнику 2005 року.

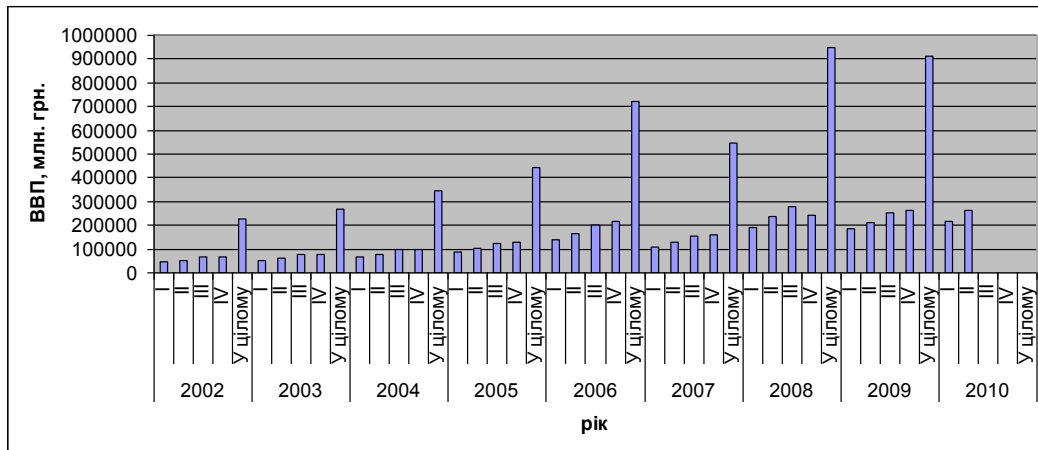


Рис. Динаміка ВВП в Україні за період з 2002 року по червень 2010 року

За перший квартал 2010 року рівень ВВП склав 218 128 мільйонів гривень, що на 16 % більше від рівня першого кварталу 2009 року та на 14 % від рівня першого кварталу 2008 року.

За другий квартал 2010 року рівень ВВП склав 262 365 мільйонів гривень, що на 22,8 % більше від рівня першого кварталу 2009 року, на 11,2 % – 2008 року, та на 20,3 % від рівня першого кварталу 2010 року.

Уряд України поки офіційно прогнозує зростання ВВП у 2010 році на 3,7 % і його прискорення до 4,5 % у наступному році, що збігається з прогнозом Міжнародного валютного фонду. У сумі це дає відновлення лише до 92 % від рівня 2008 року [1].

Для детальнішого аналізу макроекономічних показників слід проаналізувати дані складу ВВП України. За основу дослідження було взято два методи розрахунку ВВП. Це розподільний метод та метод кінцевого використання. До складу даних розподільного методу входять: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорт, валовий прибуток та змішаний дохід. До складу методу кінцевого використання входять: кінцеві споживчі витрати, що складаються з витрат домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, та витрат сектору загального державного управління, які, у свою чергу, поділяються на індивідуальні та колективні споживчі витрати; експорт товарів та послуг; імпорт товарів та послуг; валове нагромадження, що поділяється на валове нагромадження основного капіталу, зміну запасів матеріальних обігових коштів та придбання, за виключенням вибуття цінностей.

Аналіз розподілу значень показників складу валового внутрішнього продукту свідчить, що жоден з показників не має нормального закону розподілу.

Проведений кореляційний аналіз констатує, що між показниками існує тісна залежність. Коефіцієнт кореляції у більшості випадків максимально наближається до 1, що свідчить про майже функціональний зв'язок між показниками. Але є виключення.

Показник зміни запасів матеріальних обігових коштів дуже слабо залежить від оплати праці найманих працівників, чистих податків на виробництво та імпорт, валового прибутку та змішаного доходу, кінцевих споживчих витрат, валового нагромадження, валового нагромадження основного капіталу, експорту товарів та послуг (коефіцієнти кореляції дорівнюють відповідно  $r_1 = 0,1113$ ,  $r_2 = 0,1423$ ,  $r_3 = 0,1992$ ,  $r_4 = 0,0981$ ,  $r_5 = 0,3423$ ,  $r_6 = 0,2208$ ,  $r_7 = 0,1464$ ). Також простежується дуже слабка, але зворотна залежність з такими показниками, як придбання за виключенням вибуття цінностей (коефіцієнт кореляції дорівнює  $r = -0,0094$ ) та імпорт товарів та послуг (коефіцієнт кореляції дорівнює  $r = 0,1663$ ).

Взаємозв'язок показника імпорту товарів та послуг з усіма показниками має зворотний характер. Коефіцієнт кореляції майже в усіх випадках (окрім випадку зі зміною запасів матеріальних обігових коштів) наближується до -1.

Отже, з одного боку, чим вище оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорт, валовий прибуток та змішаний дохід, тим рівень ВВП України у фактичних цінах буде більше. Та з іншого боку, чим кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, індивідуальні споживчі витрати, колективні споживчі витрати, валове нагромадження основного капіталу, придбання за виключенням вибуття цінностей, зміна запасів матеріальних обігових коштів та експорт товарів та послуг будуть більше, а імпорт товарів та послуг менше, тим рівень ВВП України у фактичних цінах буде більше.



Проведений аналіз свідчить, що не всі складові валового внутрішнього продукту функціонально пов'язані з ним. Визначено показник, який має слабкий взаємозв'язок з іншими показниками. Це говорить про те, що на зміни запасів матеріальних обігових коштів слід звернути пильну увагу.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.215.54(477)

**Калиниченко М. В.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОПИСОВА СТАТИСТИКА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

*Анотація. Викладено аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати штатного працівника і наявних доходів населення по Україні в цілому і за її регіонами. Виявлено і за допомогою математичного інструментарію підтверджено взаємозв'язок між ними.*

*Аннотация. Изложен анализ динамики среднемесячной заработной платы штатного работника и наличных доходов населения по Украине в целом и по ее регионам. Обнаружена и с помощью математического инструментария подтверждена взаимосвязь между ними.*

*Annotation. The analysis of average monthly wages of regular employees and a cash income in Ukraine as a whole and its regions is considered. The relationship between them is discovered and confirmed with the help of mathematical tools.*

*Ключові слова: інструменти описової статистики, середньомісячна заробітна плата штатного працівника, середньомісячний наявний дохід населення, аналіз динаміки.*

На сучасному етапі розвитку необхідно вирішувати економічні та соціальні проблеми, що пов'язані з процесом становлення ринкових інститутів, одним із яких є інститут оплати праці, який відіграє визначну роль у формуванні доходів населення.

Відповідно до статті 1 Закону України "Про оплату праці" заробітна плата — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Як показник, вона залежить безпосередньо від ефективності виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, також є індикатором, що визначає загальний життєвий рівень населення [1].

Одним із найважливіших показників, що визначають рівень життя населення, є середньомісячна заробітна плата працівників. Вона визначається шляхом ділення нарахованого фонду оплати праці за відповідний період на середньооблікову кількість працівників та на кількість місяців у періоді [2].

Наявний дохід населення – це максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають оплату праці, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно [3].

Аналізуючи два цих поняття, можна побачити, що заробітна плата є важливим показником у формуванні наявного доходу населення. А отже, для правильного осмислення залежності між ними доцільно провести аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати штатного працівника і наявних доходів населення в цілому по Україні та за регіонами, використовуючи інструментарій математичної статистики.

Зміст статистичного інструментарію складають математичні методи систематизації, обробки і аналізу масових статистичних даних незалежно від їх якісного змісту [4]. Цілісна характеристика даних передбачає з'ясування умов, під впливом яких сформовано досліджувані об'єкти, вираження їх основних особливостей та зв'язку між ними за допомогою числових характеристик.

Перш ніж детально проводити економічний аналіз, необхідно дослідити розподіл значень показників за допомогою інструментів описової статистики (табл. 1).

© Калиниченко М. В., 2010

Таблиця 1

**Числові характеристики розподілу значень середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника та середньомісячного наявного доходу населення в цілому по Україні, 2002 – 2009 рр.**

Показники	Середньомісячна заробітна плата штатного працівника	Середньомісячний наявний дохід населення
Коефіцієнт варіації	56,9433 %	57,0445 %
Вибіркове середнє	1042,25	659,982
Медіана	923,5	587,629
Розмах варіації	923,5	587,629
Вибіркова дисперсія	352233,0	141740,0
Середнє квадратичне відхилення	593,492	376,484
Коефіцієнт кореляції	0,9996	0,9996

Зміст табл. 1 демонструє, що коефіцієнт варіації обох показників більший за 30 %, але менший за 70 %, що говорить про достатнє коливання значень показників. Коефіцієнт кореляції взаємозв'язку показників дорівнює 0,9996, тобто його відхилення від одиниці дорівнює 0,0004, що свідчить про дуже тісний взаємозв'язок між показниками, а отже, зміна одного призводить до пропорційної зміни іншого. В цілому по Україні за 4 роки заробітна плата була менше 923,5 гривні, у той час як у наступні 4 роки вона "перевалила" за цей показник. У свою чергу, наявний дохід населення з 2002 по 2005 рік включно був менший за 587,629 гривні, але зі стрімким зростанням заробітної плати у наступні чотири роки він перевищив цей показник. Також тісний зв'язок між заробітною платою і наявним доходом можливо простежити виходячи з двох показників: вибіркового середнього і розмаху варіації. Різниця між розмірами заробітної плати у 2009 і 2002 роках складає 923,5 гривні. Різниця ж між доходами на одного громадянина за областями у 2009 та 2002 роках складає 587,629 гривні. Середня заробітна плата в Україні за останні 8 років по усім областям дорівнює 1042,25 гривні. При цьому розмірі заробітної плати середній дохід одного громадянина був 659,882 гривні. Спостерігається пропорційна зміна вибірових середніх значень і розмахів варіації, що свідчить про те, що зростання заробітної плати штатного працівника України призводило до пропорційного зростання доходів населення кожного регіону України, а як результат – по Україні в цілому. У даному випадку показник вибіркової середньої не відображає реального стану подій: рівень заробітної плати працівників і доходів населення протягом 8 років не був незмінним і рівним по областях, але він допомагає простежити рівну пропорційність зміни із розмахом варіації. Продовжуючи аналіз маємо, що середня заробітна плата штатного працівника і дохід населення за кожною групою відрізняються від середніх за сукупністю на 593,492 та 376,484 гривні відповідно. Про це свідчить показник середнього квадратичного відхилення.

У табл. 2 наведені числові характеристики розподілу значень середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника та середньомісячного наявного доходу населення у Харківській області.

Таблиця 2

**Числові характеристики розподілу значень середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника та середньомісячного наявного доходу населення у Харківській області, 2002 – 2009 рр.**

Показники	Середньомісячна заробітна плата штатного працівника	Середньомісячний наявний дохід населення
Коефіцієнт варіації	55,8268 %	57,7595 %
Вибіркове середнє	982,625	670,409
Медіана	866,5	590,638
Розмах варіації	1434,0	997,758
Вибіркова дисперсія	300927,0	149943,0
Середнє квадратичне відхилення	548,568	387,225
Коефіцієнт кореляції	0,9996	0,9996

Зміна заробітної плати штатного працівника у Харківській області проходила більш плавно, ніж у цілому по Україні. У перші 4 роки заробітна плата штатного працівника у регіоні не перевищувала 866,5 гривні, у той же час дохід населення не перевищував показника 590,638 гривні. Але вже у наступні 4 роки заробітна плата різко зросла, унаслідок чого простежується різке зростання наявного доходу населення. Відношення розміру вибіркового середнього за заробітною платою штатного працівника і доходу населення пропорційне відношенню розмаху варіації за кожним показником, тобто змінам розмірів заробітної плати і доходів населення з 2002 по 2009 роки, що свідчить про їх пропорційне зростання. Також через показник середнього квадратичного відхилення можна побачити, що середня заробітна плата штатного працівника і дохід населення за кожною групою відрізняються від середніх за сукупністю на 548,568 та 387,225 гривні відповідно. Це ще раз

підтверджує, що заробітна плата у Харківській області зростала більш плавно, ніж по Україні, у той час як дохід – навпаки більш різко.

Аналіз продовжимо дослідженням стійкості тенденцій (рисунок). Використавши кластерний аналіз, отримали послідовність етапів змін.

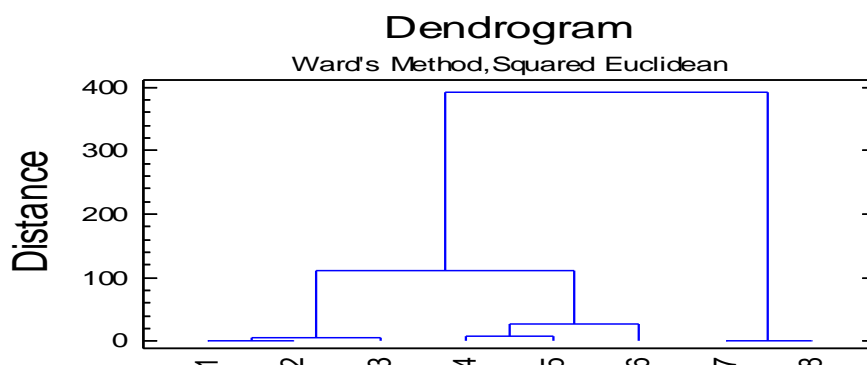


Рис. Дендрограма тенденцій змін показників середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника та середньомісячного наявного доходу населення за період з 2002 по 2009 рік

Так, з рисунку видно, що у 2002 та 2003 роках, а також у пов'язаному з ними 2004 році, заробітна плата і доходи населення змінювались майже однаково. Різке зростання доходів у 2005 та 2006 роках призвело до того, що порушився зв'язок між попередніми трьома роками і наступними трьома, бо до влади прийшла нова сила, яка проводила політику формування нового рівня життя і, як наслідок, відбулося різке підвищення заробітної плати. Також майже однаково змінювались доходи і заробітна плата у 2008 та 2009 роках. Різке зростання заробітної плати, а, як наслідок, доходів населення в цей період, свідчить про політику ціноутворення в умовах кризи, що позначилось на рівні життя населення в Україні. Отже, констатується факт плавного збільшення заробітної плати.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

**Література:** 1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.liga.net](http://www.liga.net). 2. ОБ'ЄКТИВНА УКРАЇНА: Середня заробітна плата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ua.proua.com/maps/?parameter\\_id=2&action=values](http://ua.proua.com/maps/?parameter_id=2&action=values). 3. Методологічні пояснення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 4. Красс М. С. Математика для экономистов / Красс М. С., Чупрынов Б. П. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 5. Динамика среднемесячной заработной платы по регионам в 1995 – 2009 годах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc\\_rik/prc\\_rik\\_r/dszpR\\_r200.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_r/dszpR_r200.htm). 6. Доходи населення за регіонами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_ric\\_u/dn\\_reg2008\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html).

УДК 658.624.009.12

**Шевченко М. О.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## НЕОБХІДНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

*Анотація. Досліджується суть та значення конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах ринку. Визначаються необхідні умови підвищення конкурентоспроможності продукції як основного чинника ефективності його діяльності.*

*Аннотация. Исследуется суть и значение конкурентоспособности продукции предприятия в современных условиях рынка. Определяются необходимые условия повышения конкурентоспособности продукции как основного фактора эффективности его деятельности.*

© Шевченко Т. О., 2010



*Annotation. Essence and value of competitiveness of products of enterprise is explored in the modern terms of market. The necessary terms of increase of competitiveness of products are determined as a basic factor of efficiency of its activity.*

*Ключові слова: якість, конкурентоспроможність, продукція, показник, підприємство.*

З переходом економіки України до ринкових відносин термін "конкурентоспроможність" став головним у визначенні іміджу підприємства та ефективності його діяльності. На сьогодні необхідністю є розроблення й використання різноманітних форм і методів діючого соціально-економічного впливу на весь ряд процесів формування та забезпечення виробництва високоякісної й конкурентоспроможної продукції, що є дуже актуальним для підприємств України, якість продукції багатьох з яких не відповідає світовим стандартам і, відповідно, є неконкурентоспроможною.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності продукції та розроблення напрямів її підвищення.

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені: Д. Рікардо, М. Портер, Маконнел К. Р., Брю С. Л., Ф. Котлер, Б. Олін, Є. Хекпіер, Г. Азаров, А. Градов, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов та ін. Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці: З. Борисенко, І. Должанський, Т. Загорна, С. Кваша, Н. Краснокутська, О. Лука, І. Смолін, В. Сокольський та ін.

Конкурентоспроможність продукції – багатоаспектне поняття (набагато ширше від таких понять, як "якість товару" і "технічний рівень товару"), яке означає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживача не тільки за технічними, економічними та іншими характеристиками, а й за комерційними умовами його реалізації. Часто якість та конкурентоспроможність вважають тотожними. Насправді на відміну від якості конкурентоспроможність товару визначається як сукупність тільки таких конкретних властивостей, що становлять інтерес для певного покупця і забезпечують задоволення конкретної потреби, а інші характеристики не враховуються. Існують і інші відмінності. Наприклад, з позицій якості для порівняння можна брати лише однорідні товари, тоді як з позицій оцінювання конкурентоспроможності (де за основу порівняння беруть конкретну потребу) можна порівнювати і неоднорідні товари, якщо вони пропонують інші можливості та способи задоволення однієї й тієї самої потреби. При незмінності якісних характеристик конкурентоспроможність товару може змінюватись у дуже широких межах залежно від зміни цін, дій конкурентів, кон'юнктури тощо [1, с. 115].

Конкурентоспроможність продукції відображає сукупність властивостей, що показує міру задоволення конкурентної потреби стосовно аналогічної продукції, яка репрезентована на ринку. Конкурентоспроможність у найширшому розумінні визначає можливість продажу товару на конкретному ринку в конкретний проміжок часу. Конкурентоспроможною можна вважати однорідну продукцію з технічними параметрами і техніко-економічними показниками [2, с. 85].

Моделювання та дослідження конкурентоспроможності окремих видів продукції є запорукою успішного продажу на відповідному товарному ринку.

Конкурентоспроможність конкретного об'єкта бажано вимірювати кількісно, що є необхідною умовою управління його рівнем. Важливим при оцінці конкурентоспроможності продукції є характеристика корисного ефекту цього об'єкта та об'єктів-конкурентів за нормативним строком їх служби й сукупними витратами протягом життєвого циклу об'єкта. Рівень конкурентоспроможності продукції, на погляд автора, є відносним показником і залежить, насамперед, від сегмента ринку, на якому реалізується товарна продукція. Важливою умовою конкурентоспроможності економіки країни, регіону, підприємства є забезпечення відповідної якості та конкурентоспроможності продукції. Таким чином, конкурентоспроможність продукції підприємства необхідно оцінювати як відповідно до регіональних підприємств-конкурентів, так і згідно з міжнародними стандартами та вимогами якості продукції.

Переважна більшість показників конкурентоспроможності базується на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначені здебільшого для міжнародних порівнянь, хоча також використовуються для визначення конкурентоспроможності окремих регіонів. Оскільки конкурентоспроможність є відносною категорією, то показники, що базуються на абсолютних величинах (таких, як частка ринку, обсяг експорту та інші) надають мало інформації про конкурентну позицію галузі або товару в національній економіці. Більш інформативними є показники, що ґрунтуються на порівнянні одного сектору з іншим, або ж одного виду продукції з іншим. Серед показників, які найчастіше використовують зарубіжні вчені, варто виділити індекс відносної експортної конкурентоспроможності, індекс відносної залежності від імпорту та індекс відносних торговельних переваг [3, с. 82].

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає в розробці ефективної системи управління, стратегії реконструкції та підвищення конкурентоспроможності виробництва і продукції, що виготовляється. Одним з ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності та стійкості вітчизняних підприємств є гнучкість його виробничих систем, здатність адаптуватись до змін умов функціонування з меншими витратами і без втрат. Пошук своїх споживачів, розроблення нових видів продукції самі по собі не можуть зберегти конкурентні переваги та стійкість підприємства, якщо якість виготовлення продукції не відповідає світовим стандартам [4, с. 37].

Соціально-економічна ефективність підвищення конкурентоспроможності продукції, що виготовляється підприємствами, полягає, передусім, у тому, що високоякісна та конкурентоспроможна продукція завжди повніше і краще задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній; підвищення якості продукції є специфічною формою прояву закону економії робочого часу; конкурентоспроможна

продукція забезпечує постійну фінансову стабільність підприємства та сприяє покращенню кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства [5, с. 354].

Конкурентоспроможність продукції характеризується такими ознаками:

- 1) здатність продукції вирізнятися серед аналогічних товарів, які пропонують на ринку фірми-конкуренти;
- 2) вирішальний фактор комерційного успіху продукції на розвинутому конкурентному ринку;
- 3) комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару перед іншими в умовах широкого пропонування товарів-аналогів.

Багатоаспектний вплив підвищення якості та конкурентоспроможності продукції на виготовлення та імідж підприємства зображено на рисунку.

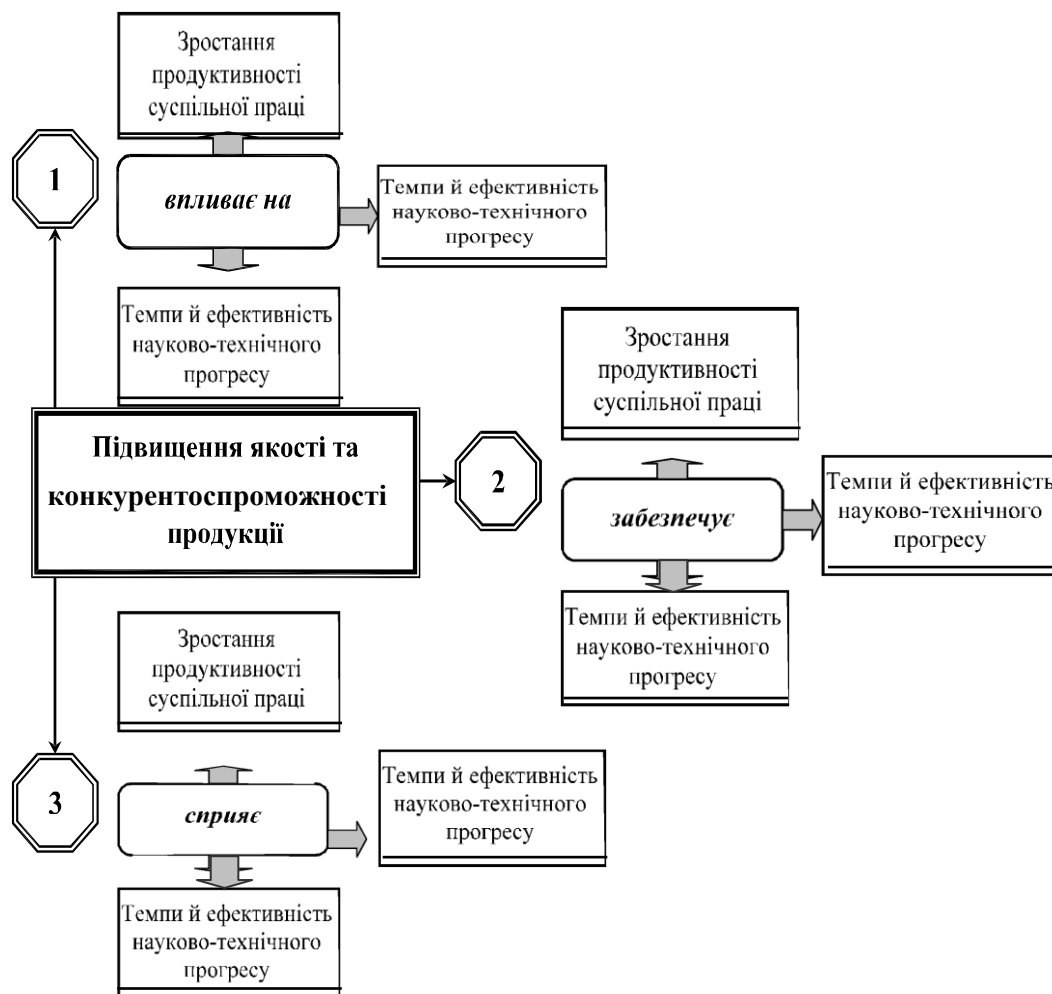


Рис. Багатоаспектний вплив підвищення якості й конкурентоспроможності продукції на виготовлення та імідж підприємства [5, с. 355]

На основі проаналізованої літератури [1 – 6] автором сформульовані основні напрями підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах господарювання:

- 1) переорієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України та створення належних умов для збереження та використання вітчизняного науково-технічного потенціалу;
- 2) формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств;
- 3) здійснення структурних зрушень у господарському комплексі регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей потенціалу кожного з них;
- 4) створення відповідного бізнес-середовища й реалізація корпоративної стратегії національних підприємств, яка передбачає оновлення старої та впровадження нової матеріально-технічної бази та прогресивних технологій виробництва;
- 5) сприяння залученню додаткових інвестицій, в тому числі іноземних, для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечивши при цьому відповідність форм інвестицій обсягам фінансування;
- 6) подальший розвиток підприємництва, насамперед, малого та середнього бізнесу, посилення його конкурентоспроможності на основі застосування кластерних моделей;



7) забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

8) впровадження інформаційної інфраструктури для формування і реалізації промислової політики, системи стандартизації та якісних показників продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках;

9) запровадження новітньої технології виробництва та удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов, використання досягнень науки і техніки у процесі проектування виробів;

10) забезпечення значного підвищення кваліфікації ланки управління та рівня маркетингових досліджень, відповідного рівня кваліфікації науково-технічного та виробничого персоналу та його соціальний захист;

11) узагальнення й використання передового вітчизняного та зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції.

Таким чином, ринкові умови господарювання вимагають постійного підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, що забезпечує здобуття конкурентних переваг та постійну фінансову стійкість підприємств.

Наук. керівн. Кожанова Є. П.

**Література:** 1. Туркова Е. С. Повышение конкурентоспособности предприятия / Е. С. Туркова // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 115–120. 2. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика : підручник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с. 3. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С. Кваша, О. Лука // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 79–85. 4. Конкурентна стійкість на ринок: оцінка конкурентоспроможності як чинник визначення стійкості підприємства ринку // Легка промисловість. – 2003. – № 3. – С. 37. 5. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с. 6. Пономарьова О. С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. С. Пономарьова // Економіка фінанси і право. – 2009. – № 5. – С. 7–9.

**Клокарь М. В.**

УДК 331.56

Студент 4 курсу

факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

*Аннотация. Рассмотрены основные понятия и теории безработицы, методы борьбы с ней. Сформулирован ряд реформ, необходимый для преодоления безработицы без привлечения значительного количества средств.*

*Анотація. Розглянуто основні поняття та теорії безробіття, методи боротьби з нею. Сформульований ряд реформ, необхідних для подолання безробіття без залучення значної кількості коштів.*

*Annotation. Basic concepts and theories of unemployment, methods of fight with it are considered. The row of reforms, necessary for overcoming of unemployment without bringing a lot of facilities is formulated.*

*Ключевые слова: экономическая нестабильность, кризис, безработица, теории безработицы, методы борьбы с безработицей.*

Проблема безработицы сегодня является одной из центральных проблем во всем мире, и обостряется в тех странах, где происходит переход к иной системе экономики. Она также является актуальной и для Украины на ее современном этапе развития, и как следствие, приобретают исключительную актуальность меры по возможному предотвращению разрушительного размаха безработицы и смягчению ее социальных последствий.

Целью статьи является анализ основных причин возникновения безработицы, рассмотрение направлений ее снижения, а также сглаживание ее негативных последствий в Украине.

Данный вопрос изучали такие экономисты, как Брю С. Л., Лутохина Е. А., Пруссова Л. Г., Козырев В. М., Базылев Н. И., Борисов Е. Ф. и многие другие. Они рассматривали сбалансированный (равновесный) экономический рост – идеальный вариант развития и отклонения от него.

© Клокарь М. В., 2010



Существует множество теорий безработицы, основные из которых кейнсианская, марксистская и технологическая. Согласно кейнсианской теории безработицы, ее причиной является недостаточный спрос на товары, обусловленный склонностью людей к сбережениям и низкими стимулами к инвестированию. Государству следует увеличивать инвестиционную привлекательность экономики.

Марксистская теория объясняет безработицу закономерностями капиталистического способа производства – законами конкурентной борьбы, которые заставляют капиталистов увеличивать инвестиции, усовершенствовать технику и технологию. Это приводит к увеличению издержек на средства производства по сравнению с издержками на рабочую силу, что и обуславливает увеличение органичного строения капитала и увеличение безработицы.

В середине 50-х годов возникла технологическая теория безработицы, согласно которой ее причиной является прогресс техники, технические перемены в производстве, особенно внезапные. С точки зрения авторов этой теории, бороться с безработицей можно только с помощью ограничения технологического прогресса [1, с. 306].

Каждая теория внесла огромный вклад в борьбу с безработицей, но еще ни одна не сумела создать универсальный механизм, благодаря которому возможно было бы бороться с безработицей в любой среде, любом государстве.

Безработица – социально-экономическое явление, для которого характерно наличие людей, которые ищут работу и не могут ее найти. В нашем государстве проблема безработицы очень велика. Действенного способа борьбы с ней пока нет: люди теряют свои рабочие места, источники дохода и средства к существованию.

Для подтверждения вышесказанного проанализируем статистические данные. На одну вакансию в Украине в среднем претендуют 10 безработных. Если на 1 января 2008 года на одно свободное место претендовали 4 безработных человека, то на 1 января 2009 года – 10 граждан [2, с. 68]. Число людей, которые пребывали на учете в государственной службе занятости, состоянием на 1 июля 2009 года составило 671 тысячу человек. Среди них: 369 тысяч – женщины; 302 тысячи – мужчины; 262,3 тысячи – молодежь; 64,3 тысячи – высвобожденные работники; 112,4 тысячи – лица, которые не способны конкурировать на рынке труда; 12,6 тысяч – инвалиды [3, с. 2]. Количество свободных рабочих мест (вакантных должностей), заявленных предприятиями, учреждениями и организациями в службу занятости, в декабре 2009 года снизилось на 9,5 тысяч, или на 12,6 %. Из указанного количества мест 42,1 % предназначался для рабочих, 42,6 % – для служащих и каждое седьмое свободное место – для лиц, не имеющих профессий [4, с. 9]. Количество зарегистрированных безработных в июле 2010 года составило 396,8 тысяч человек, в августе – 396,4 тысяч человек, а сентябре – 408,1 тысяч человек [5].

На основе проанализированной литературы и ее обобщения будут предложены способы предотвращения безработицы и смягчения ее последствий для населения.

На сегодняшний день много молодых специалистов, только получивших диплом, сталкиваются с безработицей. Это, прежде всего, объясняется тем, что количество вакансий на определенную должность значительно меньше, нежели поступивших учиться на аналогичную специальность. В результате специалистов выпускается значительно больше, чем того требует рынок труда. Так, юристы и экономисты не могут по этой причине найти себе работу по специальности, а инженеров, напротив – нехватка. Помимо безработицы в этом случае еще и снижается ВВП, поскольку многие должности занимают люди, имея совершенно другую квалификацию. Из этого следует, что государство должно четко рассчитывать, какое количество специалистов и в каких отраслях необходимо экономике страны.

Тем безработным, которые хотят основать свой бизнес, должны предоставляться налоговые каникулы, так же как и предприятиям, которые создают новые рабочие места для безработных. Государство при этом не потеряет средств, так как они вернуться в виде части ВВП, созданного этими же работниками.

Также много работников не могут устроиться на работу, потому что уровень оплаты низок, а требования к должности велики. Необходимо пересмотреть все тарифные ставки и ликвидировать недостатки с помощью восстановления справедливой оплаты, ведь часть работников получают завышенную заработную плату лишь потому, что тарифные ставки зачастую несогласованы друг с другом.

В результате автоматизации производства все больше людей остаются без работы вследствие того, что новое оборудование уже не нуждается в постоянной переналадке. Следует разработать государственную программу по переквалификации таких людей, при этом правительство должно предоставлять около 50 % дотаций в такого рода образование. Переквалификация должна быть ориентирована на те отрасли экономики, которые нуждаются в рабочей силе. После трудоустройства работники сумеют вернуть инвестиции государства с помощью ежемесячных отчислений из их заработной платы (срок погашения задолженности должен составлять от 6 до 18 месяцев в зависимости от суммы инвестиций из оплаты труда работника).

С помощью поддержки государства и внедрения новых, эффективных и в то же время малозатратных реформ, можно сократить число безработных до минимального значения. Украина имеет огромный трудовые ресурсы потенциал и при его умелом использовании сможет значительно улучшить свое положение на мировом рынке.

*Научн. рук. Кожанова Е. П.*

---

**Литература:** 1. Мочерный С. В. Политэкономия : учебник / С. В. Мочерный, Я. С. Ларина. – К. : Знання, 2006. – 390 с. 2. Пивных А. В. Актуальные проблемы занятости населения в Украине / А. В. Пивных // Научный вестник. – 2009. – № 2. – С. 67–68. 3. Иванкевич В. Про ситуацію на ринку праці України / В. Иванкевич // Труд и зарплата. – 2009. – № 29 – С. 2. 4. Рынок труда (2009 г.) // Труд и зарплата. – 2010. – № 3. – С. 9. 5. Государственный комитет статистики Украины. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: В ЧОМУ ЇЇ ЗАГРОЗА ТА ЯК ЇЇ ЗАПОБІГТИ

*Анотація. Розглянуто проблему тіньової економіки України, подано оцінку її масштабам. Розглянуто природу цього явища та шляхи його подолання.*

*Аннотация. Рассмотрена проблема теневой экономики Украины, дана оценка ее масштабам. Рассмотрена природа этого явления и пути его преодоления.*

*Annotation. The problem of shadow economy of Ukraine is examined, an estimation for its scales is given. The nature of this phenomenon and way of its overcoming are considered.*

*Ключові слова: тіньові капітали, бюджетний процес, криміналізація, корупція, ефект вирви, тіньова інституціональна пастка, детінізація.*

Актуальність теми тіньової економіки та шляхів її детінізації визначається тим, що тінізація вивчається науковцями вже більш чверті століття, проте сутність цього явища цілком не вивчена. Дослідження стану тіньової економіки вже вийшли за межі суто наукового інтересу. З початку 80-х років наукові розробки в цій галузі ініціюються урядами країн.

Впливу тіньової економіки на динаміку макроекономічних показників, визначенню її масштабів і наслідків приділено багато уваги як західними, так і вітчизняними вченими. Серед останніх варто виділити Базилюка А. В., Барановського О. І., Варналія З. С., Ковальчука Т. Т., Мазур І. І., Мандибуру О. В., Турчинова О. В.

Україна, як і більшість країн колишнього СРСР, є країною з критичним рівнем тіньової економіки. Можна цілком впевнено сказати, що жодна галузь економіки не є вільною від цієї проблеми.

Під тіньовою економікою розуміють складне явище, представлене як сукупність неконтрольованих і нерегульованих протиправних та законних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності, які мають на меті незаконне (неофіційне) отримання доходу [1].

За офіційними даними на сьогодні близько 32 % ВВП України обслуговує тіньову економіку. Як зазначають науковці, показник 40 % є критичним для держави, оскільки державою фактично починають управляти тіньові капітали. Тому зниження рівня тіньового сектору є одним із пріоритетних напрямів стратегічного розвитку України [2].

Одним з головних чинників тіньової економіки є недосконалість податкової системи України, що пов'язано з нестабільністю податкового законодавства, високими податковими ставками, значною кількістю податків та частими змінами податкової звітності. Сприяють тінізації і недоліки бюджетного процесу, які створюють умови для відпливу бюджетних коштів у тіньову сферу, а саме: незадовільний рівень обґрунтування дохідних і видаткових статей бюджету; недостатній рівень контролю та відповідальності у всіх ланках державної влади за цільове і ефективне використання бюджетних коштів.

Вагомим чинником різкого посилення тінізації і криміналізації економіки стала фактична дезорганізація господарського управління державним майном [3].

Гострою в Україні залишається проблема корупції, яка тісно пов'язана з посиленням впливу на прийняття рішень в економічній сфері з боку політико-економічних угруповань. Це призводить до того, що закони діють відокремлено, працюючи іноді більше на певні кланові інтереси, ніж на державу і суспільство.

При зростанні динаміки тіньового сектору та все більшому залученню населення до цих процесів виникає велика загроза так званої "тіньової інституційної пастки". Цей процес характеризується поширенням тінізації на значну частину економіки, при цьому стає неможливою мобілізація ресурсів, достатніх для переходу в інший, більш ефективний стан рівноваги.

Слід згадати "ефект вирви", який викликається тим, що рух до стану "тіньової інституціональної пастки" перетворюється на процес з позитивним зворотним зв'язком: функціонування у сфері тіньової економіки тим вигідніше, чим більше людей в ній бере участь. Найбільша загроза такого ефекту – невідворотність. Як зазначають науковці, якщо частка працездатного населення, зайнятого в тіньовій економіці, досягає 40 %, то сповзання "у вирву" неможливо зупинити.

Про зростання тінізації економіки у 2010 році свідчить збільшення готівки на руках у населення (зараз за межами банків обертається не менш як 150 млрд грн), постійні стрибки курсу до-





лара, а також відносно невелике скорочення споживання електроенергії порівняно з офіційним падінням промислового виробництва. За даними Держкомстату, за 9 місяців поточного року обсяги промислового виробництва скоротилися на 28,4 %, скорочення окремих промислових галузей сягнуло 30 %. При цьому споживання електроенергії в Україні знизилася тільки на 15 % — це свідчить про те, що багато секторів промисловості продовжують працювати, однак не відображають результати своєї діяльності в офіційних даних [4].

Необхідно зазначити, що тіньова економіка в Україні стосується всіх сфер господарської діяльності і має різноманітні форми прояву, що досягли загрозливих масштабів. Питання оцінки обсягів тіньової економіки є актуальним і досить складним. За приблизними оцінками експертів, рівень тінізації господарської діяльності в окремих регіонах України досягає 60 – 65 %, що значно перевищує аналогічні показники розвинених країн світу [5].

Проблема тінізації стосується не лише України та країн перехідної економіки, вона є поширеною у всьому світі, але проте більшість країн світу вже почали боротися з даним явищем, тому вони мають хоч невеликий, проте неабиякий досвід. Тому, на погляд автора Україна має керуватися детінізаційними заходами інших країн, проте слід спиратись на їх базову основу, відпрацьовуючи свою ефективну систему заходів.

Для детінізації економіки держави мають застосовуватися такі заходи: створення умов для розвитку підприємництва, усунення обмежень, спрощення системи оподаткування та створення сприятливих умов щодо нього. Ситуація, що склалася зараз в Україні значно ускладнює ці процеси. Тобто необхідна стабілізація політичної ситуації, розробка ефективного ринковим відносинам інвестиційного механізму, розробка відповідної законодавчо-нормативної бази, та інші міри, що регламентували б детінізаційний процес як на рівні окремої фірми, компанії, чи галузі, так і на рівні національної економіки в цілому.

Наук. керівн. Грузд М. В.

**Література:** 1. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–67. 2. Макроекономічна модель тіньової економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 125–135. 3. <http://www.niss.gov.ua>. 4. <http://www.investadviser.com.ua>. 5. Стащенко І. Б. Методи оцінки масштабів тіньової підприємницької діяльності в регіонах / І. Б. Стащенко // Матеріали Міжвузівської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених "Сучасні проблеми і перспективи розвитку підприємництва в регіоні". – 2006. – 549 с.

УДК 338.432(477)

**Бичуля І. В.**

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*Аннотация. Исследованы особенности влияния кризиса на аграрный сектор экономики Украины. Разработаны рекомендации по экономическому воспроизводству естественного ресурсного потенциала АПК.*

*Анотация. Досліджено особливості впливу кризи на аграрний сектор економіки України. Розроблено рекомендації з економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК.*

*Annotation. The features of influence of crisis in an agrarian sector of the economy of Ukraine are considered. The recommendations for the economic recreation of natural resource potential of agro-industrial complex are developed.*

*Ключевые слова: природные ресурсы, природно-ресурсный потенциал, агропромышленный комплекс, кризис.*

Процессы, которые происходят в мировой экономике и экономике Украины, прямым образом отразились на деятельности предприятий агропромышленного комплекса (АПК).

Агропромышленное производство – одно из важнейших в экономике нашей страны. Оно производит 96 – 98 % продовольственной продукции, потребляемой населением, 50 – 55 % сырья

© Бичуля І. В., 2010



для промышленности, а его частица в национальном доходе составляет около 30 %. От АПК в значительной мере зависит финансовая стабильность экономики страны [1].

Целью статьи является исследование современного состояния предприятий АПК и научное обоснование реальных путей выхода агропромышленного комплекса из кризисного состояния и повышение эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

Вопросы деятельности АПК в условиях современного кризиса в последнее время очень бурно обсуждаются учеными-экономистами аграриями. Основные направления выхода из кризиса предприятий АПК нашли отражение в трудах Богачева В. И., Зубца М. В., Крисального А. В., Ольшанского А. П. и других экономистов аграриев.

По данным международных экспертов, Украина принадлежит к числу стран с наивысшим рейтингом потенциальных резервов агропромышленного производства. Основаниями для такой оценки они считают высокую концентрацию черноземов, выгодное географическое положение, ее развитую транспортную инфраструктуру, а также и наличие рынка сбыта сельскохозяйственной продукции, как в Украине, так и за ее пределами. Поэтому в настоящее время необходимо разрабатывать мероприятия, которые позволят выйти из кризисной ситуации предприятиям АПК.

IV квартал 2008 года – начало кризиса в Украине – ознаменовался целым рядом негативных тенденций, которые оказали существенное влияние на условия работы предприятия и кардинально изменили стратегию их функционирования [2].

Вывоз сельскохозяйственной продукции в начале 2009 года увеличился на треть. При этом ежемесячный экспорт зерна составил 2 – 2,1 млн т [3]. Поэтому, уже 18 марта 2009 года Кабинет Министров Украины принял постановление, которым отменил действие 13 % надбавки к пошлине на импорт некоторых товаров [4].

Не обошел мировой финансово-экономический кризис и такой сектор аграрного рынка, как сеть розничной торговли продуктами питания. Так, по данным Украинской торговой ассоциации, за период с октября 2008 года – к февралю 2009 года, ущерб только 6 крупнейших продовольственных сетей составил около 800 млн грн. В результате уже на протяжении первого полугодия 2009 года было закрыто около 100 сетевых продовольственных магазинов [5].

Протекционистские мероприятия многих государств во время кризиса, а также спекулятивные игры на мировых товарных рынках аграрной продукции могут привести к повышению цен на некоторые ее виды на 30 – 100 %. При том, что резкий рост цен на продовольствие в 2008 году уже привел к увеличению количества голодающих в мире с 854 млн чел. до 967 млн чел. По результатам февральского опроса Национального института стратегических исследований, 69,3 % украинских семей ограничили свои расходы, а 32,8 % – экономят на продуктах питания [5].

Продовольственная корзина среднестатистического украинского домохозяйства уменьшилась в количественном выражении в 1,5 – 2 раза, а в денежном эквиваленте только за счет роста цен объемы покупок остались на уровне 2008 года [6].

В сложившихся условиях ключевым фактором стабильного ведения хозяйства в агропромышленном секторе Украины стало повышение эффективности работы сельхозпредприятий за счет использования резервов: сокращения затрат, правильного выбора приоритетов производства на основе анализа сильных и слабых сторон используемых технологий, конъюнктуры рынка.

По мнению автора, особое внимание необходимо уделить режиму землепользования и оптимизации затрат; целесообразно продолжать работу над усилением инвестиционной привлекательности аграрных предприятий путем сокращения непроизводительных затрат, проведения юридической структуризации, аудитов; вводить действенные механизмы государственного регулирования, которые повышают инвестиционную привлекательность национального аграрного рынка.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса выстоят наиболее организованные и сильные аграрные предприятия, способные быстро реагировать на изменения на рынке и имеющие собственные финансовые ресурсы. Поэтому главным направлением национальной политики является дальнейшее укрупнение аграрного сектора путем слияний и поглощений.

В сложившихся условиях необходимо выработать взвешенную стратегию и тактику экономического поведения в сформированной государством экономической среде, что станет определяющим в дальнейшем развитии аграрного рынка. Аграрному сектору национального хозяйства поможет пережить мировой кризис только осуществление эффективных комплексных действий.

*Научн. рук. Грузд М. В.*

**Литература:** 1. <http://www.nbuv.gov.ua>. 2. Говдя Д. Аграрный рынок Украины: итоги 2008 года [Электронный ресурс] / Д. Говдя. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=68892>. 3. Лавриненко И. Закон о пустых полках / И. Лавриненко, Д. Горюнов, Е. Сыченко // Эксперт-2009. – № 10. – С. 6. 4. Кабмін скасував дію 13 % надбавки на імпорт. – Режим доступу : [http://vlasnaprava.info/ua/-business\\_news.html?\\_m=publications&\\_t=rec&id=1208](http://vlasnaprava.info/ua/-business_news.html?_m=publications&_t=rec&id=1208). 5. Дикаленко М. Оборотная сторона / М. Дикаленко, Э. Московчук // Бизнес-2009. – № 7. – С. 75–77. 6. Попович Р. Відповідальні за базар / Р. Попович // Український Тиждень. – 2009. – № 9. – С. 70–73. 7. Мостовий М. Л. Соціально-економічний розвиток сільських територій / М. Л. Мостовий // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 139.

## ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ЗДІБНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто питання, пов'язані з характеристикою підприємницьких здібностей з точки зору прийняття раціональних послідовних рішень та вміння йти на ризик, використовуючи при цьому власний потенціал та можливості підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы, связанные с характеристикой предпринимательских способностей с точки зрения принятия рациональных последовательных решений и умения идти на риск, используя при этом собственный потенциал и возможности предприятия.*

*Annotation. Questions, related to description of enterprise capabilities from the point of view of acceptance of rational successive decisions and ability to take hazards, using own potential and possibilities of enterprise, are considered.*

*Ключові слова: підприємницькі здібності, підприємництво, капітал, природні ресурси, трудові ресурси.*

Для оптимального функціонування і розвитку організації їй необхідний певний виробничий потенціал. У наш час особливої значущості набувають теоретичні питання суті виробничого потенціалу через суперечливий характер уявлень про потенціал. Перш за все, це стосується визначення кола складових його елементів, закономірностей розвитку, обґрунтування засобів і методів формування і ефективності його використання.

За наявності безлічі всіляких уявлень про потенціал особливе значення для однозначного його обчислення має вибір і визначення складових елементів. Елементами виробничого потенціалу є: природні (земляні) ресурси, капітал, робоча сила (трудова ресурси), а також особлива категорія – підприємницькі здібності [1].

Слід зазначити, що не завжди цей склад елементів був стабільним. Уільям Петті був одним з перших, хто виразив думку, що будь-який продукт людської діяльності є результатом з'єднання здібностей людини до праці з можливостями природи. Проте таке визначення виявилось недостатнім для повнішого розуміння процесу виробництва економічних благ [1]. Було відмічено, що якщо у процесі виробництва використовуються ще і ті предмети, за допомогою яких виготовляти те або інше благо простіше, то якість підвищується, а споживчі властивості покращуються. Такі предмети носять назву "капітал". Проте у процесі розвитку виробництва виявилось, що за допомогою трьох відомих на той момент чинників виробництва: праці, землі, капіталу, неможливо отримати всеосяжне уявлення про механізм виробництва благ. Творчо мислячі особи звернули увагу на те, що справи йдуть добре в тих, хто володіє певними здібностями, які згодом назвали підприємницькими здібностями, про які і йтиме мова в даній статті.

Метою даної статті є характеристика підприємницьких здібностей як економічного ресурсу, та аналіз ситуації стосовно реалізації таких здібностей в Україні, тобто виявлення проблем та рекомендацій щодо їх вирішення.

Актуальність теми даної статті полягає в тому, що підприємницькі здібності у наш час відіграють неабияку роль у формуванні стану підприємництва. Саме завдяки ним взаємодіють інші економічні ресурси – праця, капітал, земля, знання. Ініціатива, ризик і уміння підприємців, помножені на ринковий механізм, дозволяють з максимальною ефективністю використовувати всі інші економічні ресурси, стимулювати економічне зростання. Як показує досвід багатьох країн з ринковою економікою, їх економічні досягнення, у тому числі темпи економічного зростання, інвестиції, нововведення, безпосередньо залежать від реалізації підприємницького потенціалу.

Значний вклад до обґрунтування даного чинника виробництва внесли такі учені, як Альфред Маршалл (1842 – 1924) і Шумпетер Й. А. (1883 – 1950) [1].

Підприємницькі здібності (підприємництво) можна визначити як економічний ресурс, до складу якого слід включати підприємців, підприємницьку інфраструктуру, а також підприємницьку етику і культуру [2].

Звісно людина повинна мати деякі риси та здібності для того, щоб її можна було ідентифікувати як талановитого підприємця, а саме: використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару; приймати розумні послідовні рішення; застосовувати нові засоби виробництва продукції чи надання послуг; йти на ризик.



До підприємців відносяться, перш за все, власники компаній, менеджери, що не є їх власниками, а також організатори бізнесу, що поєднують в одній особі власників і керівників [2].

Використовують також термін "підприємницький потенціал". У цілому підприємницький потенціал можна охарактеризувати як потенційні можливості реалізації підприємницьких здібностей людей.

Можна стверджувати, що підприємницькі здібності як ресурс ефективніше реалізуються в умовах максимально ліберальної економічної системи, необтяженої надмірною державною бюрократією, що має також сталі підприємницькі традиції і відповідне законодавче оформлення. При цьому очевидно, що заставою успішного використання підприємницьких здібностей є, перш за все, самі підприємці, їх кваліфікація і рівень освіти, здатність брати на себе відповідальність і ініціативу, вміння орієнтуватися у висококонкурентному середовищі, а також їх відчуття соціальної відповідальності [2].

Важливим моментом вивчення даної складової виробничого потенціалу є те, що підприємницькі здібності доки важко виміряти кількісно. Але не дивлячись на це, підприємницька здатність як ресурс все ж має свою специфічну оплату – підприємницький дохід. У реальному господарському житті його важко виділити, проте це не абстрактна економічна категорія. Підприємницький дохід – це та плата, яку отримує підприємець за свою організаторську роботу з об'єднання і використання економічних ресурсів, за ризик збитків від використання цих ресурсів, за господарські ініціативи (інновації) і монополію ринкову владу.

У економічній теорії підприємницький дохід розділяють на дві частини, які створюють основу нормального і економічного прибутків. До першого відносять як би гарантований дохід підприємця, свого роду його заробітну плату; до другої – плату за ризик, інновації, монополію владу. Зрозуміло, що величина підприємницького доходу коливається, перш за все, за рахунок другої складової [3].

Слід зазначити, що підприємці несуть економічну відповідальність перед суспільством за раціональне використання ресурсів. Тобто вони намагаються не лише добре організувати виробництво, а й підвищувати його ефективність [4]. І чим ліпше у конкретного підприємця розвинуті його здібності, тим краще він виконує свої обов'язки порівняно з іншими.

Що стосується розвитку підприємницьких здібностей в Україні, можна сказати таке. Враховуючи кризу, яка торкнулася України, сучасні підприємці не мають достатньої можливості розвивати свої здібності. На шляху розвитку підприємництва стоїть порядок оподаткування, що діє; доступ до приміщень і устаткування; дефіцит інформації; недолік кваліфікованого персоналу; проблеми з реалізацією продукції і доступом до сировини. Серед загальної кількості проблем також можна виділити недостатню власну підготовленість до бізнесу.

Головною проблемою для підприємств є труднощі з фінансуванням. Відсутність достатнього капіталу у більшості населення, складність, невідгідність, а інколи і неможливість здобуття позикових коштів гальмують розвиток бізнесу [5].

У цих випадках складно розробляти якісь конкретні рекомендації, адже проблеми в кожного підприємства диференційовані залежно від його складу, сфери діяльності та ін. Але можна запропонувати універсальні рекомендації, спроможні поліпшити стан на підприємстві і стимулювати таким чином розвиток підприємницьких здібностей: збільшення обсягу випуску продукції; зниження собівартості продукції; зниження витрат підприємства; підвищення продуктивності праці працівників; підвищення кваліфікації фахівців; впровадження нових технологій.

Але ж, не дивлячись на те, що країна на даний момент переживає кризу, яка торкнулася всіх аспектів діяльності населення, підприємства продовжують своє існування та розвиток, хоч і не в тій мірі, в якій це проходило раніше. Мається на увазі те, що можливість у підприємців для розвитку своїх здібностей все ж таки є. Це стає очевидним на прикладі гіпермаркета "Класс": існує ціла мережа цих маркетів, одразу поряд з ними розташовані хлібопекарні; продукція найрізноманітніша та користується великим попитом серед населення. Звісно, існують і інші супермаркети, але саме цей гігант займає одне з передових місць у змаганні за те, щоб покупці набували саме його товари. Зрозуміло, що справа тут і в якості продукції, і в старанній праці робітників, але все це не могло б функціонувати без підприємницьких здібностей того, хто заснував цю мережу. В умовах жорсткої конкуренції він наважився відкрити типовий супермаркет, до того ж, впровадив в обіг вироблену "власноруч" (за рахунок власних хлібопекарень) продукцію. Очевидно, що ця людина – обдарований бізнесмен, який чітко знає, чого хоче.

Отже, проаналізувавши підприємницькі здібності, можна зробити такі висновки:

специфіка цього різновиду людського ресурсу полягає в умінні і бажанні у процесі виробництва на комерційній основі упроваджувати нові види продукту, технологій, форм організації бізнесу і можливості зазнати збитків [6];

ризик – головна відмінна риса підприємця, а метою здійснення підприємницької діяльності є максимізація доходу за допомогою виявлення найбільш ефективної комбінації чинників виробництва;

ніхто не гарантує підприємцеві, що кінцевим результатом його діяльності буде збиток або він отримує дохід;

стан розвитку підприємницьких здібностей прямо пропорційний розвитку підприємництва взагалі. Низький рівень такого розвитку просліджується в Україні. Але очевидно, що він в багатьох випадках залежить від держави, тому основне її завдання – створити передумови, стимулюючи вкладення інвестицій і підприємницької енергії в даний сектор економіки.

Наприкінці необхідно підкреслити, що підприємницькі здібності поряд із землею, робочою силою і капіталом є основним елементом виробничого потенціалу, складають його основу, а оцінка рівня її ефективності їх використання характеризує виробничий потенціал у цілому.

Наук. керівн. Кожанова Є. П.

**Література:** 1. Основы предпринимательской деятельности : учебн. пособ. / под ред. Е. А. Журавлевой. – Краснодар : КубГУ, 2005. – 46 с. 2. Экономика : учебник / под ред. докт. экон. наук, проф. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2006. – 896 с. 3. <http://rudiplom.ru/lectures/ekonomicheskaya-teoriya/327.html>. 4. Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний. – К. : "Академія", 2001. – 656 с. 5. <http://www.referatik.com.ua/subject/98/42738>. 6. [http://revolution.allbest.ru/economy/00059908\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/economy/00059908_0.html).

УДК 553.981(477.54)

**Чердаков С. Ю.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## СТАН ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Анотація. Розглянуто проблеми й перспективи розвитку газової промисловості та шляхи їх вирішення.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы и перспективы развития газовой промышленности и пути их решения.*

*Annotation. The problems and prospects of gas industry and their solutions are examined.*

*Ключові слова: буріння, геологорозвідувальний, нове обладнання.*

За попередніми оцінками, прогнозні запаси газових ресурсів у Харківській області сягають 800 млрд м<sup>3</sup>. Харківщина була і залишається головним газовидобувним регіоном України. В останні роки в газовій промисловості почали активно проводити геологорозвідувальну роботу та впровадження нового обладнання [1].

Ще в 80-х роках вчені підраховували, що запаси найбільших родовищ області складають 400 млрд м<sup>3</sup>, що за їх прогнозами вистачило б на 60 – 80 років використання. Але на даний момент таке родовище, як "Шебелинка", вичерпало себе на 90 %, залишок становить лише 20 – 30 млрд м<sup>3</sup>, "Західно-Хрестищанське" – на 80 %, залишок – 30 млрд м<sup>3</sup>, "Яблуневе" – на 60 %, залишок – 42 – 45 млрд м<sup>3</sup>. Це пов'язано з тим, що в надрах розміщуються переважно дрібні (до середніх) за запасами родовища, а видобуток сировини здійснюється із великих родовищ. Такий стан звання запасів родовищ, що експлуатуються, і є основною причиною зниження обсягів видобутку газу. У більш молодому "Кобзівському" родовищі запаси газу на даний момент становлять від 58 до 63 млрд м<sup>3</sup>. Тому в останні роки почали активно проводити геологорозвідувальні роботи.

Харківська область одна із лідерів України за об'ємами газу, що добувається. Вона дає 40 % всього газу України, що становить 8 млрд м<sup>3</sup> за рік. На території області знаходяться чотири основних (Шебелинське, Західно-Хрестищанське, Кобзівське, Юльївське) та багато малих (Пролетарська, Гашинівка, Соснівка) родовищ. Шебелинське, Західно-Хрестищанське та Юльївське родовища вже більш виснажені, але вони вважаються одними з найбільших в Україні. Так, Шебелинське родовище збільшило добування з 6 млрд м<sup>3</sup> до 7 млрд м<sup>3</sup>, за рахунок капітального ремонту Червоно-Донецької насосно-компресорної станції, а Західно-Хрестищанське вийшло на друге місце в Україні за об'ємами газу, що добувається за добу (2,5 млн м<sup>3</sup>). Дебет Юльївського родовища становить 600 тис. м<sup>3</sup>. Для збільшення добування газу проводять капітальний ремонт свердловин, що дозволять істотно збільшити видобування газу [2].

Одна з основних проблем полягає в тому, що добування газу не окупається. У розвинутих західних країнах ціна на газ у користувача завищена у 2 – 3 рази. За рахунок цього газодобувні компанії можуть вкласти цей прибуток у розвиток своєї діяльності, що неможливо в Україні. Одна з причин небажання робити капіталовкладення полягає в тому, що більш ніж 40 % свердловин про-

© Чердаков С. Ю., 2010



бурено в пусту, тобто не отримано очікуваного флюїда. Проблеми видобутку газу в Україні пов'язані також з тим, що більше 15 % запасів за критеріями рівня виснаження запасів та колекторських характеристик порід належать до категорії важкодобувних, а вилучення важкодобувних запасів газу потребує специфічних, наукоємних та високовитратних технологій. Також через збільшення глибини добування необхідно здійснювати повне переобладнання та змінювати технологічний процес [3].

Не варто забувати й про екологічні проблеми, які також мають свою специфіку, яка визначається відчуженням та забрудненням земель у районах промислової експлуатації газових родовищ та проведенням геологопошукових робіт, хоча використання природного газу в різних секторах економіки та галузях народного господарства є найбільш чистим порівняно з вугіллям, торфом та мазутом.

З залученням іноземних партнерів у процесі буріння свердловин почали активно використовувати нове обладнання та наукові технології. Замість старих індикаторів ваги встановлюються нові ІВЕ-50 (електронний індикатор ваги) та ГІВ-1 (гідралічний індикатор ваги), аналогами яких користується весь світ. У процесі буріння йде заміна трьохшарошечних долотів на одношарошечні долота виробництва Канади, Китаю та США. Також для нагляду за процесом буріння горизонтальних нахилено-направлених свердловин почали використовувати телесистеми. З кожним роком, при ускладненні процесу буріння з'являються більш нові види обладнання та нові способи їх використання [4].

Отже, газова промисловість Харківської області за останні роки почала розвиватися інтенсивним шляхом. Це пояснюється масштабним проведенням геологічних робіт та вдосконаленням обладнання і технологічного процесу. Але для того щоб була можливість забезпечення власними газовими ресурсами, треба робити значні капіталовкладення в розвиток газового комплексу Харківської області.

Наук. керівн. Петряев О. О.

Література: 1. <http://www.rada.com.ua>. 2. <http://www.spr.ua> 3. <http://ua.textreferat.com>. 4. <http://www.nbu.gov.ua>.

**Чичкань Є. О.**

УДК 005.95: 005.73

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

*Анотація. Наведено основні підходи до визначення поняття "корпоративна культура", сформульовано перелік її основних елементів та визначено напрями впливу її на ефективність діяльності підприємства.*

*Аннотация. Приведены основные подходы к определению понятия "корпоративная культура", сформулирован перечень ее основных элементов и определены направления ее влияния на эффективность деятельности предприятия.*

*Annotation. The basic approaches of concept "corporate culture" are determined, the list of its basic elements is formulated and directions of its influence on efficiency of activity of enterprise are analysed.*

*Ключові слова: корпоративна культура, організаційна культура, персонал, ефективність, цінності, конкурентні переваги.*

Чим далі, тим частіше ми зустрічаємося з таким поняттям, як корпоративна культура. Інтерес вітчизняних підприємців до створення корпоративної культури помітно зріс. Стандартним стало те, що новий співробітник, приходячи в колектив, відразу ж займається вивченням корпоративної культури. Хоча нерідко дії в цьому напрямі виглядають лише своєрідною даниною моді – проголошуючи ефектні гасла, проводячи корпоративні заходи й тренінги, поширюючи серед співробітників безкоштовні абонементи до спортивного клубу, менеджери ще не занадто глибоко зрозуміли, осмислили важливість і значення даної роботи.

© Чичкань Є. О., 2010



Метою даної статті є дослідження поняття корпоративної культури та виявлення впливу корпоративної культури на ефективність роботи персоналу та функціонування всього підприємства.

Значний вклад у дослідження питань формування корпоративної культури внесли такі класики менеджменту, як: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [1]. Особливої уваги заслуговують статті сучасних авторів: Н. Крилової [2], А. Сухорукова, О. Віханського [2], П. Шихирева, Т. Соломанидиної [2]. Для опису культури організації дослідники користуються різними близькими за змістом термінами: "управлінська культура", "культура трудових відносин", "організаційна культура", "корпоративна культура", "організаційний клімат". Можна констатувати, що до дійсного моменту в більшості робіт, присвячених цій темі, поняття "корпоративна культура" й "організаційна культура" чітко не розмежовувалися, хоча саме існування цих понять, очевидно, припускає розрізнення їх феномена. Розглянемо розширений варіант цієї класифікації понять, що наведені в таблиці.

Таблиця

**Варіанти розмежування поняття "корпоративна культура"**

Точка зору	Дослідники
Корпоративна й організаційна культури – самостійні феномени, що мають перетинання у своїх елементах. Основою розходження корпоративної й організаційної культур є розмір організації. Поняття "організаційна" застосовується до локальної галузевої організації, "корпоративна" – до багатопрофільної міжнародної корпорації	Базаров Т. Ю. [3], Максименко А. А., І. Грошев
Корпоративна культура – частина організаційної культури: більш адекватним для цілей управління вважається термін "організаційна культура", оскільки не кожне підприємство, фірма або організація є корпорацією, тобто поняття "організаційна культура" ширше поняття "корпоративна культура"	Л. Колесникова, Ю. Красовський, Б. Мільнер, В. Щербина, Т. Соломанидина [2]
Організаційна культура – частина корпоративної культури. Якщо поняття "корпоративна" тлумачити як загальнопрофесійна, на рівні цінностей і норм даного бізнесу, підприємницької діяльності або сфери виробництва, то корпоративна культура містить у собі більш широкі норми й цінності, що визначають соціальну значущість і відповідальність працівників, зайнятих у цій сфері	Пригожин А. І. [2]
Корпоративна культура тотожна організаційній культурі	Віханський О. С., Іванова С. В. [2]

Автор дотримується точки зору щодо тотожності корпоративної культури організаційній, оскільки обидва поняття мають тотожні складові елементи, виконують однакові функції стосовно підвищення ефективності роботи персоналу та усвідомлюються працівниками як одне й те ж саме.

Вітчизняні підприємства ще не досить ясно усвідомлюють, що проблеми сьогодення й майбутнього більше не можуть вирішуватися за допомогою рецептів минулого. Підприємці не усвідомлюють й те, що на зміну минулим загально визнаним цінностям, таким, як дисципліна, слухняність, ієрархія, влада, приходять інші: участь, самовизначення, колектив, розкриття особистості, творчість [3].

Х. Шварц і С. Девіс визначають корпоративну культуру як комплекс переконань й очікувань, що поділяється членами організації, ці переконання й очікування формують норми, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп [4].

На думку автора, складовими елементами корпоративної культури виступають:

- 1) професіоналізм;
- 2) відданість ідеалам фірми, система цінностей, стандарти поведінки;
- 3) система лідерства;
- 4) стилі вирішення конфліктів;
- 5) діюча система комунікації;
- 6) прийнята символіка: гасла, табу, ритуали;
- 7) кадрова політика;
- 8) стиль управління.

Опора на принципи корпоративної культури може позитивно вплинути на розвиток компанії за умови прийняття співробітниками всіх її принципів. Природно, що немаловажну роль у цьому відіграють навчання, розвиток, адаптація й соціалізація персоналу [5]. Вкладаючи в нового співробітника цінності, принципи й стандарти компанії, можна вплинути на модель його поведінки й результати діяльності. У процесі навчання легше роз'яснити працівникам, що очікує від них організація, що вона буде заохочувати, підкріплювати. Навчання може бути найважливішим інструментом пропаганди й закріплення бажаного ставлення до справи, компанії. Тому керівники організацій повинні використати всі можливі способи для того, щоб переконати співробітників у необхідності вчитися й підвищувати кваліфікацію, розвивати ділову культуру та культуру організації.

Головними елементами корпоративної культури автор називає: людський фактор, лояльність працівника до фірми, набір традицій, покликаніх зміцнювати внутрішню структуру організації.

Мета корпоративної культури полягає в забезпеченні високої прибутковості фірми за допомогою вдосконалювання управління людськими ресурсами, виховання у працівників ставлення до



підприємства як до своєї сім'ї. Традиції та порядок, що існують в організації, покликані закріпити корпоративну культуру. Керівництво зобов'язане дбайливо зберігати й дотримувати традиції фірми. Якщо раптом з якихось причин установлені правила будуть порушені, то це стане свідченням неготовності керівництва розділяти цінності, що, природно, знизить мотивацію підлеглих.

Проте створення корпоративної культури важливо не тільки для підтримки командного духу. Від неї багато в чому залежить безпека компаній [2]. З виходом людини з підприємства відбувається витік комерційної інформації. Бувають випадки, коли люди намагаються продати важливі відомості.

Важливо, що саме внутрішня культура впливає на репутацію компанії, що склалася, думку суспільства про неї та її послуги. Позитивний імідж компанії – один з найважливіших факторів підвищення конкурентоспроможності, що дозволяє домогтися успіху.

Корпоративна символіка – одна з найважливіших складових організаційної культури. Ті, хто намагаються заощадити гроші на праці дизайнера, роблять велику помилку. Красиво виконані календарі, сувеніри, одяг, елементи оформлення інтер'єра звичайно є предметом гордості співробітників і приводом для популяризації корпоративної культури фірми в зовнішньому середовищі.

Корпоративна культура, як фактор зростання ефективності та елемент управління персоналом, донедавна залишався в тіні на вітчизняних підприємствах [3].

Правильно сформульована й побудована корпоративна культура підприємства – потужний стратегічний інструмент, що дозволяє координувати всі структурні підрозділи, керівництво й окремих членів колективу на досягнення поставлених цілей, а також дає можливість виявляти потенційні можливості персоналу, мотивувати його й надавати можливості кар'єрного зростання, ефективно розподіляти функції та відповідальність [5].

На думку автора, саме співробітники дають можливість для формування конкурентної переваги підприємства, адже однакове устаткування, сировина доступні всім конкурентам. Єдине, чим підприємства можуть відрізнитися одне від іншого – це особливості технології й способів організації роботи, що зумовлені корпоративною культурою, які дають реальну конкурентну перевагу. Тому корпоративна культура безпосередньо впливає на параметри функціонування підприємства і є резервом зростання економічної ефективності підприємства.

*Наук. керівн. Кожанова Є. П.*

**Література:** 1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : ООО ИД "Вильямс", 2007. – 672 с. : ил. 2. Черных Е. А. Корпоративная и организационная культура – синонимы или разные понятия? [Электронный ресурс] / Е. А. Черных. – Режим доступа : <http://corpculture.ru/content/korporativnaya-i-organizatsionnaya-kultura-sinonimy-ili-raznye-ponyatiya>. 3. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с. 4. Schwartz H. Matching Corporate Culture and Business Strategy / H. Schwartz, S. Dis [Electronic resource]. – Access mode : <http://corpculture.ru>. 5. <http://hrliga.com>.

**Пересада А. С.**

УДК 005.32 : 331.101.3

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Розглянуто питання підвищення ефективності управління результатами діяльності підприємства шляхом удосконалення стимулювання праці працівників.*

*Анотация. Рассмотрен вопрос повышения эффективности управления результатами деятельности предприятия путем усовершенствования стимулирования труда работников.*

*Annotation. The question of increasing the effectiveness of enterprise performance by improving incentives for employees is examined.*

*Ключові слова: стимулювання праці, матеріальні стимули, моральні стимули.*

Вихід України з економічної кризи, економічна стабілізація створюють передумови для вирішення фундаментальних завдань соціального розвитку, серед яких ключовим елементом є досягнення високого життєвого рівня населення. Важливим аспектом даного напрямку є стимулювання праці, що направлене на формування потреб та інтересів працівників.

© Пересада А. С., 2010



Досліджуване питання є вкрай актуальним, оскільки у дійсний час, при переході до ринкових відносин, основним стимулюючим чинником працівників є бажання мати гарантовану заробітну плату. При цьому ні інтенсивність, ні якість праці в розрахунок не беруться, переважає бажання мати спокійну роботу з невеликим, але гарантованим заробітком, ніж інтенсивну роботу з високою оплатою [1].

Основними проблемами у процесі реалізації механізму стимулювання найманих робітників на вітчизняних підприємствах сьогодні є: недостатня гнучкість механізму формування оплати праці, його нездатність реагувати на зміни в ефективності та якості праці окремого працівника; об'єктивна оцінка підприємцем індивідуальних трудових показників діяльності найманих робітників; відсутність справедливої оплати праці; негативне ставлення персоналу до розміру оплати їхньої праці та до існуючої системи оплати праці взагалі. Ці проблеми, які постають перед підприємствами при вирішенні питань про організацію ефективної системи оплати праці, можуть бути подолані з використанням вітчизняного й закордонного досвіду.

Проблемам стимулювання праці особистості присвячено багато робіт фахівців з управління людськими ресурсами. Серед закордонних вчених: М. Армстронг, П. Друкер, Е. Лоулер, А. Маслоу, Д. Макклелланд, Дж. Пфедфер, Л. Стаут, Е. Хей та інші, які внесли значний внесок у розробку теорії мотивації праці; вчені з Росії також досліджують проблеми стимулювання праці, серед них: В. Бурков, Д. Бурносков, Д. Васильєв, О. Васильєва, М. Губко, В. Захаров, Д. Новіков, В. Трапезніков, Е. Уткін. У вітчизняній науці різні аспекти мотивації праці розглядали у своїх роботах: Д. Богиня, В. Герасимчук, В. Гриньова, П. Капустянський, А. Колот, В. Онікієнко, Т. Оніщенко [2].

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема стимулювання особистості набула важливого значення, бо вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної стимулюючої основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Тобто в підприємницькій діяльності мають застосовуватися такі форми і методи стимулювання людини, які б підвищували результативність її роботи.

Стимулювання праці – це створення певної зовнішньої ситуації, яка спонукала б особистість діяти відповідним чином. Зовнішня ситуація – це практика відносин, умови життєдіяльності, які формують потреби та інтереси робітників. У зв'язку з цим необхідно розрізнати фактори, що безпосередньо визначають трудову діяльність (умови, організація й зміст праці, розмір заробітної плати тощо), і фактори, що опосередковано впливають на працю (місце проживання, сімейний стан, житлово-побутові умови тощо).

Стимулювання трудової діяльності – це система заходів економічного, організаційного та морально-психологічного впливу на працюючих [3].

Розвиток та удосконалення стимулів треба завжди розглядати діалектично. Стимули можуть мати матеріальну й моральну спрямованість, що проявляється в очікуванні працівником відчутного матеріального результату для задоволення своїх потреб.

Матеріальними стимулами праці є не лише грошові винагороди, але й можливість зміни соціального статусу (кар'єри), отримання пам'ятних подарунків, туристичних та екскурсійних путівок, певних пільг та привілеїв у сфері соціально-культурного й житлово-побутового обслуговування, які надаються не у прямій залежності від якості та кількості праці, а все ж більшою мірою у вигляді певної нагороди за працю (певного заохочення до праці) [4].

Моральні стимули виявляються у визнанні особливих заслуг (оголошення подяки, присвоєння звань та ін.).

Рациональне поєднання матеріальних і моральних стимулів, взаємодія їх із виховними діями (стягнення, покарання, догана), створення негативної атмосфери для порушників трудової дисципліни становлять систему стимулювання.

В Україні організація оплати праці є найважливішим стимулом, і впливає на виробничий процес у цілому.

Існує ряд проблем у системі організації заробітної плати: розміри зарплати практично відірвані від кінцевих результатів праці працівників і підприємств; недосконала диференціація оплати праці; невизначена роль мінімальної зарплати. Усі названі проблеми загострила платіжна криза, яка привела багато підприємств до заборгованості з зарплати [5].

Менше, ніж в Україні, ніхто в Європі не заробляє. Середня заробітна плата по Україні на 1 серпня 2010 року становила 2 367 грн, або близько 295 дол. За даними статистики, у квітні середня зарплата в Росії склала 20 383 рубля і за рік вона зросла на 12,4 %. Це у 2 рази більше рівня офіційної інфляції. Для порівняння, за цей же час ціни у країні вирости всього на 6 %. У серпні цього року номінальна нарахована середня заробітна плата у Білорусії становила 1,286 млн білоруських рублів, або 430 дол. У 2009 році середня зарплата в Чеській Республіці склала 23 598 чеських крон (1 262 дол.). Середня зарплата в Китаї складає близько 300 дол., а в Індії – 200 дол. Також, для порівняння, на січень 2010 року в Україні середня зарплата становила 230 дол., тоді, як у Молдові – 250 дол., в Албанії – 400 дол., в Росії – 670 дол., в Польщі – 1 200 дол., в Німеччині – 4 500 дол., в Данії – 5 200 дол., у Франції – 5 500 дол., а у Латвії – 575 дол. [5; 6].

Різноманітні заходи щодо підвищення й удосконалення оплати праці повинні сприяти виконанню її економічної ролі як стимулу для розширення й розвитку виробництва. Грамотна політика держави в галузі оплати праці може зіграти найважливішу роль у стабілізації всієї економіки країни, допоможе подолати проблему нерівності розподілу доходів.

Щоб удосконалити систему оплати праці необхідно звернутися до зарубіжного досвіду, який устоявся і розвинений. Він відповідає умовам сьогодення, реаліям часу.



Сучасні тенденції формування зарубіжних систем стимулювання праці в узагальненому вигляді наведено в таблиці [7].

Таблиця

#### Особливості формування зарубіжних систем стимулювання праці

Країни	Основні фактори стимулювання праці	Відмінні особливості стимулювання праці
Японія	Професійна майстерність, вік, стаж, результативність праці	Довічний найм, одноразова допомога при виході на пенсію
США	Заохочення підприємницької активності, якість роботи, висока кваліфікація	Поєднання елементів відрядної і погодинної систем, участь у прибутках, технологічні надбавки, премії за безаварійну роботу, тривалу експлуатацію обладнання та інструмента, дотримання технологічної дисципліни, система подвійних ставок
Франція	Кваліфікація, якість роботи, кількість раціоналізаторських пропозицій, рівень мобілізації	Індивідуалізація оплати праці, бальна оцінка праці працівника за професійну майстерність, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етики виробництва, ініціативність, додаткові винагороди (виховання дітей, надання автомобіля, забезпечення по старості)
Великобританія	Дохід	Участь у прибутках, пайова участь у капіталі, трудова пайова участь, чисто трудова участь
Німеччина	Якість	Стимулювання праці, соціальні гарантії
Швеція	Солідарна заробітна плата	Диференціація системи податків і пільг, сильна соціальна політика

Автор вважає, що на сьогоднішній день у нашій країні існує велика кількість невирішених питань і протиріч у сфері оплати праці. Час диктує необхідність такої системи оплати, яка формувала б могутні стимули розвитку праці та виробництва. Працівник украй зацікавлений навіть у невеликому підвищенні зарплати. Роботодавець, у свою чергу, не квапиться підвищувати її, заощаджуючи на оплаті праці. Одна із найсерйозніших проблем у цій сфері – відсутність твердої залежності величини оплати праці від реальних зусиль даного працівника, а також від результатів його праці. У наших працівників, на відміну від західних, при низькій зарплаті стимули до продуктивної праці вкрай низькі, деколи практично зовсім відсутні: виникає прагнення менше напружуватися на своєму офіційному робочому місці і більше сил і часу залишити на додаткові заробітки. Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного, і особливо японського досвіду, може дати нам вже в найближчому майбутньому підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці. При вирішенні проблеми доведення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму можливе зняття проблеми соціальної напруженості. А це, звичайно ж у комплексі з вирішенням ряду інших проблем в економіці нашої країни, може стати стимулом економічного підйому в майбутньому.

Ураховуючи вищевикладене, можна сказати, що система стимулювання повинна формувати єдиний механізм отримання задоволення від праці, допомагати зрозуміти, чого не вистачає, та що потрібно впроваджувати на підприємствах. Знехтування цих проблем керівниками підприємств може призвести до економічних проблем в економіці країни.

Наук. керівн. Кожанова Є. П.

**Література:** 1. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты : учебн. пособ. / А. С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – С. 304. 2. Кучер Г. Нові підходи до організації і стимулювання праці / Г. Кучер // Економіст. – 1999. – № 7. – С. 56–59. 3. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции / А. Н. Леонтьев // Психология мотивации и эмоции. – 2002. – С. 52–79. 4. Стретович О. Новий підхід до організації системи матеріального стимулювання праці / О. Стретович // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 24. 5. Черватюк О. Заробітна плата в механізмі мотивації трудової діяльності працівників / О. Черватюк // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 3. – С. 5. 6. <http://www.zarplata.ru/a-id-2111.html>. 7. Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот. – 1998. – № 1. – С. 27.

## АДАПТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Анотація. Досліджено проблему адаптації персоналу та розроблено рекомендації з організації успішного проходження співробітником різних видів адаптації.*

*Аннотация. Исследована проблема адаптации персонала и разработаны рекомендации по организации успешного прохождения сотрудником разных видов адаптации.*

*Annotation. The problem of adaptation of the personnel is investigated and recommendations about the organization of successful passage by the employee of different kinds of adaptation are developed.*

*Ключові слова: адаптація, персонал, оцінка, орієнтація, функціонування.*

Адаптація персоналу надзвичайно важлива при наборі персоналу в організацію. Справа в тому, що у кандидатів нерідко виникає проблема необґрунтованих очікувань, коли знову прийнятий на роботу співробітник живить нереалістичні надії, вибудовує нереалістичні плани, що стосуються свого майбутнього в новій організації. При вступі на роботу кандидат лише приблизно уявляє собі, що цінує організація у своїх працівниках і що вона очікує від них. Більш того, необґрунтовані очікування можуть призводити до зростання незадоволення роботою і, як крайній випадок, до звільнення і, відповідно, до зростання плинності кадрів зі всіма впливаючими звідси негативними наслідками для компанії. Усунення цих необґрунтованих очікувань і викликає необхідність розвитку і вдосконалення такого напрямку кадрової роботи, як адаптація персоналу.

Актуальність дослідження пояснюється, перш за все, тим, що процедура адаптації персоналу покликана полегшити входження нових співробітників у життя організації. Професійна адаптація виступає важливим складовим елементом системи підготовки кадрів і є регулятором зв'язку між системою освіти і виробництвом. Вона покликана сприяти покриттю потреб організації в робочій силі в необхідному якісному і кількісному відношенні для підвищення її прибутковості та конкурентоспроможності.

Метою даної статті є оцінка напрямів процесу адаптації, пристосування молодих працівників до умов підприємства, які дозволяють зробити цей процес як можна більш коротким і безболісним.

Проблема адаптації фахівців досить широко представлена в дослідженнях вітчизняних вчених. Їй присвячені дисертаційні дослідження Белкіна П. Г., Джаманової М. Б., Кірільцевої А. А., Кухарєвої Т. А., Овдея С. В., Садовникова А. Б., Солодової Г. Г., Солонина В. М., Таранова Є. В., Щербініна В. В. та інших, в яких проаналізовано особливості адаптації спеціалістів різних галузей народного господарства, вчителів, студентів та ін. [1].

Однією з проблем роботи з персоналом в організації при залученні кадрів є управління адаптацією. У ході взаємодії працівника і організації відбувається їхнє взаємне пристосування, основу якого складає поступове входження працівника в нові професійні та соціально-економічні умови праці. Виділяють два напрями трудової адаптації: первинну і вторинну. Практика показує, що 90 % людей, які звільнилися з роботи протягом першого року, прийняли це рішення вже в перший день свого перебування в новій організації. Як правило, новачок в організації стикається з великою кількістю труднощів, основна маса яких породжується саме відсутністю інформації про порядок роботи, місце розташування, особливості колег та ін. Тобто спеціальна процедура введення нового співробітника в організацію може сприяти зняттю більшої кількості проблем, що виникають на початку роботи [2].

Крім того, способи включення нових співробітників у життя організації можуть суттєво активізувати творчий потенціал вже працюючих співробітників і посилити їх включеність у корпоративну культуру організації.

Для керівника ж інформація про те, як організований в його підрозділі процес адаптації нових працівників, може багато що сказати про міру розвитку колективу, рівень його згуртованості [1].

Адаптація – процес активного пристосування людини до середовища, що змінилося, за допомогою різних соціальних засобів. Основним способом адаптації є прийняття норм і цінностей нового соціального середовища (групи, колективу, організації, регіону, в які входить індивід), форм соціальної взаємодії (формальних і неформальних зв'язків, стилю керівництва, сімейних і сусідських стосунків), що склалися тут.

Показником успішної адаптації є високий соціальний статус індивіда в цьому середовищі, а також його задоволеність цим середовищем у цілому (наприклад, задоволеність роботою та її умовами, винагородою, організацією тощо). Показник низької адаптації – переміщення індивіда в інше соціальне середовище (плинність кадрів, міграція тощо) або асоціальна поведінка, що відхиляється [3, с. 228–230].



У найзагальнішому вигляді адаптація – "процес пристосування працівника до умов зовнішнього і внутрішнього середовища" [4].

Принциповими цілями адаптації за Кібановим А. Я. є:

зменшення стартових витрат, тому що поки новий працівник погано знає своє робоче місце, він працює менш ефективно і вимагає додаткових витрат;

зниження стурбованості й невизначеності у нових працівників;

скорочення плинності робочої сили: якщо новачки відчувають себе незатишно на новій роботі і непотрібними, то вони можуть відреагувати на це звільненням;

розвиток позитивного ставлення до роботи, задоволеності роботою [5].

Можна навести визначення адаптації Едгара Штейна: "Адаптація – процес пізнання ниток влади, процес досягнення доктрин, прийнятих в організації, процес навчання, усвідомлення того, що є важливим у цій організації або її підрозділах" [6].

Існує декілька класифікацій адаптації. Розглянемо деякі з них.

1. За відносинами "суб'єкт-об'єкт":

активна – коли кандидат прагне впливати на середовище з тим, щоб змінити його (у тому числі й ті норми, цінності, правила, форми взаємодії і діяльності, які він повинен опанувати);

пасивна – коли він прагне до такого впливу і зміни.

2. За впливом на працівника:

прогресивна – сприятливо впливає на працівника;

регресивна – несприятливо впливає на працівника.

3. За рівнем:

первинна – коли кандидат перший раз приходиться на роботу в конкретну компанію;

вторинна – при подальшій зміні роботи всередині компанії.

4. За напрямками:

виробнича;

невиробнича [3, с. 231].

Виділяють також професійну, психофізіологічну, соціально-психологічну, економічну, організаційно-адміністративну адаптації [3].

На основі вивчення і аналізу літературних джерел [2; 3] автор виділяє 4 етапи процесу адаптації:

Етап 1. Оцінка – визначення рівня підготовленості кандидата. Якщо співробітник має не тільки спеціальну підготовку, а й досвід роботи в аналогічних підрозділах інших компаній, період його адаптації буде мінімальним. Проте слід пам'ятати, що навіть у цих випадках в організації можливі незвичні для нього варіанти рішення вже відомих йому завдань.

Етап 2. Орієнтація – практичне знайомство нового працівника з обов'язками і вимогами, які до нього висуваються з боку організації. При цьому зазвичай вводяться в практику навчальні програми типу "Реалістичне знайомство з майбутньою роботою", "Історія організації", "Введення в професію".

Етап 3. Дієва адаптація, що полягає у пристосуванні новачка до свого статусу і що значною мірою обумовлює його включення в міжособові стосунки з колегами. У рамках цього етапу необхідно дати новачкові можливість активно діяти в різних сферах, перевіряючи на собі і апробовуючи отримані знання про організацію. Важливо у рамках цього етапу надавати максимальну підтримку новому співробітникові, регулярно разом з ним проводити оцінку ефективності діяльності і особливостей взаємодії з колегами.

Етап 4. Функціонування. Цим етапом завершується процес адаптації, він характеризується поступовим подоланням виробничих і міжособових проблем і переходом до стабільної роботи. Як правило, при спонтанному розвитку процесу адаптації цей етап настає після 1 – 1,5 років роботи. Якщо ж процес адаптації регулювати, то етап ефективного функціонування може настати вже через декілька місяців. Таке скорочення адаптаційного періоду здатне принести вагомому фінансову вигоду, особливо якщо в організацію залучається велика кількість персоналу [3].

Зміна етапів викликає труднощі, які називаються "адаптаційні кризи", оскільки вплив соціального середовища зазвичай різко зростає. У результаті у працівника виникає стан стресу, пошуку виходу, виникнення потреби у більш активному освоєнні досі невідомого.

На кожному з перерахованих етапів необхідна продумана система управління адаптацією.

Аналізуючи вищевикладене, можемо говорити про те, що адаптація та її процес є головним етапом для професійного становлення працівників. Адаптація сприяє встановленню контактів на робочому місці, яка в подальшому веде до більш продуктивної взаємодії, що безпосередньо позначається на результатах праці.

*Наук. керівн. Кожанова Є. П.*

**Література:** 1. Базаров Т. Ю. Управління персоналом / Т. Ю. Базаров, Б. Л. Єрьомін. – М. : Економіст, 1998. – С. 237–242. 2. Коханов Є. Ф. Відбір персоналу і введення в посаду / Є. Ф. Коханов. – М. : Маркерт, 1996. – С. 354. 3. Музиченко В. В. Управління персоналом. Лекції : підручник для студентів вищих навчальних закладів / В. В. Музиченко. – М. : Видавничий центр "Академія", 2003. – 476 с. 4. Маслов Є. В. Управління персоналом підприємства / Є. В. Маслов. – М. : Академвидав, 1999. – С. 169–177. 5. Управління організацією / А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин, А. Я. Кібанов. – М. : Видавничий центр "Перспектив", 1999. – 523 с. 6. Плішини І. Ю. Управління персоналом / І. Ю. Плішини. – СПб. : Кондор, 1995. – С. 74–77.

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ**

*Анотація. Наведено аналіз існуючого стану галузі туризму, розкрито основні проблеми та причини їх виникнення, а також запропоновано напрями вирішення цих проблем.*

*Аннотация. Представлено состояние отрасли туризма, раскрыты основные проблемы и причины их возникновения, а также предложены способы их решения.*

*Annotation. The state of the branch of tourism is analyzed, the main problems and the causes of their emerging are revealed, the ways of solving these problems are also suggested.*

*Ключові слова: туризм, туристичний потенціал, індустрія туризму.*

Туризм зараз є одним із найдинамічніших секторів як української, так і світової економіки.

Останніми роками в Україні спостерігається підвищений інтерес вчених та спеціалістів до проблем розвитку організованого туризму як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку громадян. До цієї проблеми неодноразово звертались такі українські вчені, як Агафонова Л. Г., Безносок В. Д., Виноградська А. М., Євдокименко В. К., Кравців В. С., Крачило М. П., Мацола В. І., Федорченко У. К. Вони аналізують окремі аспекти розвитку туризму, його регулювання в Україні та за кордоном. Актуальними залишаються питання створення нормативно-правової бази державного регулювання у сфері туризму, створення інвестиційних умов, що стимулюють приплив коштів в об'єкти туристичної індустрії на території України [1].

У зв'язку з цим метою даного дослідження є виявлення недоліків розвитку туризму в Україні та розробка пропозицій щодо його вдосконалення.

На фоні бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг. Слід зазначити, що об'єктивно вона має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Загальна площа цінних, з туристично-рекреаційної точки зору, природних ландшафтів України становить 9,4 млн га, або 15,5 % її території. Але, на жаль, є ряд проблем, що гальмують розвиток туристичної галузі в Україні. На фоні світового туризму, який набирає потужностей фантастично швидкими темпами, Україна виглядає досить скромно. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найбільш важливих питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд дол. [2].

Вагомою складовою туристичного потенціалу країни є історико-культурні пам'ятки. Найбільше туристів приваблюють розкопки античних міст Північного Причорномор'я (Тіра, Ольвія, Херсонес, Пантікапей); пам'ятки Київської Русі IX – XII ст. у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі, Володимирі-Волинському; пам'ятки оборонної архітектури (фортеці в Луцьку, Меджибожі, Кам'янці-Подільському, Хотині, Білгороді-Дністровському, Ужгороді та Мукачевому); палацеві комплекси в Криму, на Львівщині та Чернігівщині; пам'ятки культової архітектури в Києві, Львові, на Івано-Франківщині, у Почаєві, Мукачевому і Чернівцях, а також дерев'яної культової та цивільної архітектури в Карпатах [1; 3].

Природний потенціал України складають узбережжя Чорного та Азовського морів, рельєф, водні (понад 70 тис. річок, більше 3 тис. природних озер і 22 тис. штучних водоймищ), лісові, рослинні та тваринні ресурси. На їх основі створено 5 національних природних парків, 15 державних заповідників, заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового мистецтва, які належать до природоохоронних територій.

Значення туристичного бізнесу постійно зростає. Це пов'язано із підвищенням його впливу на розвиток міжнародних зв'язків, поживлення економічного стану країни та окремих регіонів, можливістю поповнення валютних надходжень. За рахунок проведення послідовної економічної та культурної політики між різними народами світу туризм виступає стабілізатором налагодження та укріплення відносин між державами, дійовим фактором посилення престижу країни у світовому співтоваристві, ділових колах.

Туризм позитивно впливає на процес диверсифікації економіки, оскільки надає певний обсяг робіт для суміжних галузей системи господарства, які безпосередньо беруть участь в



обслуговуванні туристів під час мандрівки. Це стосується роздрібної торгівлі, громадського харчування, готельного господарства, побутового обслуговування, зв'язку, виготовлення сувенірів та інших товарів туристичного призначення, сільського господарства, будівництва, рекламної індустрії, екскурсійної діяльності, культури та сфери розваг [4].

Принциповою проблемою сучасного управління індустрією туризму залишається відсутність його чіткого механізму, тобто взаємопов'язаної та виваженої сукупності прийомів, методів та важелів впливу на суб'єкти господарювання в туристичній галузі.

Проаналізувавши ситуацію, що склалася на Україні, можна виділити такі фактори гальмування розвитку туризму:

1. Недостатній рівень розвинутої безпосередньо мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам. Слід пам'ятати, що виробнича база галузі формувалася, в основному, за радянських часів з орієнтацією переважно на невибагливого туриста, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі (порівняно з аналогічними закордонними) комплекси, зі значною концентрацією місць та низьким рівнем комфортності. Одним із діючих засобів прискорення розвитку туризму в Україні є розвиток туристичної інфраструктури у мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК). За оцінками експертів, вона має найвищий в Європі коефіцієнт транзитності. У зв'язку з потужним туристичним потенціалом нашої країни, цей факт може стати важливим фактором розвитку вітчизняної економіки.

2. Відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій з проведення туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати. Проблеми виникають, насамперед, з рекламою вітчизняних курортів.

3. Технологічна відсталість галузі. В Україні практично не застосовуються туристичні технології, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденної ужитковості: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм з переліком і вартістю послуг, які ними надаються; у світі практично всі довідники з туризму випускаються в електронному, а більшість – у Internet-форматах, що дає їх користувачам можливість бронювати місця в готелях і на транспорт у режимі on-line.

4. Низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі. На сьогодні в Україні практично відсутні відповідна система в галузі туризму для підготовки і перепідготовки кадрів, а також чіткі та адекватні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги; тим часом як у Росії, наприклад, яка, за прогнозами ВТО, у 2020 році увійде до десятки найбільш відвідуваних країн світу, вже сьогодні функціонує близько 40 державних і приватних навчальних закладів підготовки кадрів для туризму. У нашій державі також поступово виникають відповідні навчальні заклади, але вони роблять лише перші кроки у цьому напрямі, не маючи відповідного досвіду.

5. Відставання масштабів (навіть порівняно з середніми показниками по СНД) нормативно-правового та організаційного забезпечення туристичної діяльності, яке значною мірою пояснюється перманентною адміністративною реформою в Україні.

Головними зовнішніми факторами, які стримують розвиток туризму в Україні, є викликана млявістю та несподіваністю економічних реформ несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість і навіть певна агресивність нормативно-правового поля (і в тому числі – правил і умов перетинання кордонів іноземцями) і, як наслідок, відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат) [5].

На погляд автора, покращити позиції України в туристичному бізнесі можна завдяки проведенню необхідної рекламної та агітуючої роботи з зацікавлення української діаспори як потенційних інвесторів у вкладанні коштів в український туризм; введенню новітніх технологій у цій галузі.

Таким чином, для досягнення успіху слід докласти загальних зусиль до розв'язання проблеми. Це мають бути не лише викладені на папері думки законодавців з приводу того, якою б вони хотіли бачити галузь туризму в майбутньому, а конкретні вчинки з їх боку.

*Наук. керівн. Уханьова М. В.*

**Література:** 1. Сокол Т. Г. Організація туристичної діяльності в Україні / Т. Г. Сокол. – К. : "Музична Україна", 2002. – 256 с. 2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 3. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с. 4. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с. 5. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / В. С. Кравців, Л. С. Гринів, М. В. Копач, С. П. Кузик. – Львів : НАН України, 1999. – 78 с.

## ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто явище тінізації економіки, основні причини, які призводять до неї, та наслідки для економіки країни. Запропоновано шляхи подолання даної проблеми.*

*Аннотация. Рассмотрены явление тенизации экономики, основные причины, приводящие к ней, и последствия для экономики страны. Предложены пути преодоления данной проблемы.*

*Annotation. The phenomenon of shadow economy, the main reasons leading to it, and the consequences for the economy are considered. The ways to overcome this problem are proposed.*

*Ключові слова: тінізація, тіньова економіка, оподаткування, регулювання економіки, кредит.*

Актуальність даної статті пов'язана з посиленням явища тіньової економіки. Тінізація економіки України в умовах фінансово-економічної кризи набула тотального характеру й оцінюється окремими експертами та дослідниками в обсязі 50 – 60 % ВВП, який представляє на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави [1].

Тіньова економіка – це економічна діяльність, що прихована від суспільства і держави, яка знаходиться поза державного контролю та обліку й призводить до певних негативних наслідків для офіційного сектору економіки країни.

Першою причиною існування тіньової економіки є високі податки та нерівномірний їх розподіл. Протягом останніх п'яти років проблеми у сфері податкової системи згадуються як одні з найбільших перешкод, що гальмують розвиток бізнесу. Зміни, що вносяться в податкове законодавство, продовжують носити ситуативний характер. Можна виділити такі основні перешкоди, які пов'язані з оподаткуванням: нестабільність податкового законодавства, високі податкові ставки та велика кількість податків, часті зміни податкової звітності, численні податкові перевірки, пільгові режими оподаткування конкурентів.

Податкова система України характеризується значною кількістю пільг та винятків, складністю нарахування податків та складання податкової звітності, наявністю численних підзаконних нормативних актів, які де-факто роблять поведінку держави у податковій сфері непередбачуваною. Хаотичні зміни у податковому законодавстві унеможливають адаптацію як платників податків, так і податкових органів до нестабільних та суперечливих нормативно-правових умов [2].

Наступною причиною виступає надмірне регулювання економіки, що виражається в ускладненні системи обліку і звітності та частій їх зміні; в надмірній кількості ліцензованих видів діяльності та складній процедурі отримання дозвільних документів; у складній процедурі реєстрації підприємств; у частих перевірках суб'єктів господарювання, які здійснюються державними органами; у тиску з боку місцевих органів влади; у недостатній професійній кваліфікації багатьох керівників підприємств, спеціалістів з фінансового забезпечення, організації виробництва і збуту.

Ще одна з причин тінізації – важкі умови отримання кредитів: високі ставки, строгі вимоги до застави та її якості, обов'язкова позитивна фінансова звітність, бездоганна кредитна історія. Бажаючи отримати кредит повинні надати ліквідну заставу, у ролі якої, як правило, виступають основні та оборотні засоби, а також майнові права за депозитом. Застава своєю вартістю повинна забезпечувати 2 – 3-кратне покриття кредиту. Як правило, в якості забезпечення банк приймає майно, що купується, або обладнання, однак, якщо його вартість чи якість, на думку кредитора, сумнівна, кредит не дадуть, або вимагатимуть додаткову заставу. У деяких випадках банки просять також надати платоспроможного поручителя, фінансовий стан якого теж можуть ретельно перевірити.

До того ж позики зараз короткострокові. Якщо до кризи можна було легко отримати гроші до трьох років, то зараз банки видають позику до одного року. А взагалі вважають за краще короткострокове фінансування – від трьох місяців до шести [3].

Основними наслідками тінізації економіки є: втрата державою податкових надходжень до бюджету, якщо такі суми не враховуються і не оподатковуються; ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави; недовіра управління рішень; скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів (це зменшення інтересу потенційних інвесторів); зростання криміналізації суспільства, через збільшення кількості економічних злочинів [4].

Проте є деякий позитивний аспект тінізації – багато експертів вважають, що в умовах падіння офіційної, саме "тінь" зіграла роль "подушки безпеки" для бізнесу і населення – неофіційна еко-



номіка швидше пристосувалася до кризи і для багатьох українців стала єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя [5].

На думку автора, тінізація економіки є досить гострою проблемою української економіки. Її вирішення потрібно почати з усунення причин, через які вона виникла, тому пропонуємо декілька заходів для покращення економіки України, які можна провести навіть під час кризи.

Якщо водночас проблему кредитів вирішити нелегко, то податкову реформу і дерегулювання економіки провести необхідно, тому що це ті проблеми, які давно повинні бути вирішені. Щодо податкового законодавства, то його необхідно удосконалити, спростити, зробити доступнішим. Прийняття Податкового кодексу, який би об'єднав в собі основні принципи оподаткування, було би досить доречним. Не зайвим є перегляд податкових ставок. Високі ставки не гарантують значних надходжень у бюджет, тому що на даному етапі підприємництво України не в змозі сплачувати такі суми, тому це логічно призводить до приховування прибутків, виплати заробітної плати "в конверті" і т. д. Потребує удосконалення законодавство про податкові позапланові перевірки. Їх кількість має регулюватися нормативно-правовими актами.

Дерегулювання економіки є також важливим чинником. Порядок реєстрації фізичних та юридичних осіб потребує спрощення. Це, з одного боку, може простимулювати підприємництво, а з іншого – скоротити штат чиновників, які займаються реєстрацією. При сьогоднішніх темпах тінізації важко уявити, що такі складні формальності можуть якось допомогти економіці України.

Наук. керівн. Грузд М. В.

**Література:** 1. <http://www.nrcu.gov.ua/index.php?id=4&listid=108030>. 2. [http://www.niss.gov.ua/book/ty\\_n\\_ekon/02.htm](http://www.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/02.htm). 3. [http://www.prostobiz.ua/kredity/stati/na\\_kakih\\_usloviyah\\_segodnya\\_banki\\_vydayut\\_kredity\\_malomu\\_biznesu](http://www.prostobiz.ua/kredity/stati/na_kakih_usloviyah_segodnya_banki_vydayut_kredity_malomu_biznesu). 4. <http://www.niss.gov.ua/Table/Var260307/02.htm>. 5. <http://uspishnaukraina.com.ua/uk/news/1388.html>. 6. <http://ru.wikipedia.org/>.

**Гриневич А. В.**

УДК 502.5(477)

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ НЕЦЕЛЕСООБРАЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ**

*Аннотация. Рассмотрена обеспеченность природно-рекреационным потенциалом по регионам Украины. Выявлены основные причины, препятствующие неполноценному развитию рекреационного отдыха. Предложены определенные мероприятия, способствующие улучшению данной ситуации.*

*Анотація. Розглянуто забезпеченість природно-рекреаційним потенціалом за регіонами України. Виявлено основні причини, що перешкоджають неповноцінному розвитку рекреаційного відпочинку. Запропоновано певні заходи, які сприяють поліпшенню даної ситуації.*

*Annotation. Natural recreation potential's provision is examined by the regions of Ukraine. The principal causes interfering defective development of recreational rest are revealed. The certain actions promoting improvement of the given situation are offered.*

*Ключевые слова: рекреация, рекреационные ресурсы, рекреационный потенциал, туристско-рекреационный бизнес, рекреационное хозяйство.*

Рекреация (лат. *recreatio* – восстановление) – это отдых и восстановление сил человека, которые были израсходованы им в процессе труда [1]. Что же касается рекреационных ресурсов, то они представляют собой природные и созданные человеком, для удовлетворения своих потребностей, объекты и явления.

Целью данной работы является анализ проблем нерационального использования рекреационного потенциала Украины, изучение возможности повышения качества курортно-рекреационного потенциала.

© Гриневич А. В., 2010





Проблемами изучения природно-рекреационного потенциала Украины занимаются: Бейдик А. А., Голиков А. П., Любичева О. А., Олейник Я. Б., Руденко В. П., Шищенко П. Г. и др.

Многие области Украины обладают чрезвычайно выгодными условиями и богатыми рекреационными ресурсами, способными обеспечить потребности не только внутреннего, но и внешнего туристско-рекреационного рынка. Например, приморский туризм – это та сфера, которая обладает потенциалом для экономического роста и способна обеспечить значительные валютные поступления для Украины в будущем, несмотря на то, что сегодня туристско-рекреационная сфера занимает незначительное место в национальной экономике.

В Украине действует 45 курортов общегосударственного и международного значения и 13 курортов местного значения; есть свыше 400 санаториев, которые могут принять на лечение свыше 600 тыс. отдыхающих [2].

Сдерживающим фактором развития туристско-рекреационного бизнеса, помимо недостаточно развитой инфраструктуры отдыха, является и несовершенный механизм управления экономикой. В этой связи особую актуальность приобретает проблема управления экологической ситуацией, включающая способы оптимального распределения экологической нагрузки, комплекс норм и нормативов, упорядочивающих процессы ресурсопотребления и хозяйственного использования рекреационного потенциала Украины.

Проблемы развития курортов и туризма в Украине являются сложными и многоуровневыми. К сожалению, многие уникальные курортно-рекреационные и туристические возможности используются не в полной мере. Этому способствует ряд причин:

проблемы переходного периода от административно-командной системы и плановой экономики к рыночным экономическим отношениям, преодолеваются чрезвычайно сложно;

значительно отстает от мировых стандартов рекреационно-туристическая инфраструктура;

не приобретены навыки в сфере рекреационно-туристического хозяйства, которые отвечали бы мировому уровню;

острый дефицит финансовых ресурсов, резкий спад производства, кризисное состояние народного хозяйства не позволяют эффективно балансировать в отраслях народного хозяйства Украины [3].

Однако даже при максимальном государственном содействии довести уровень туристско-рекреационного обслуживания в регионах Украины до мирового пока невозможно. Следовательно, необходимо определение приоритетов перспективного развития этой сферы, которые следует рассматривать в контексте общегосударственных и региональных интересов, социальной и экологической эффективности.

Решая задачу выхода из кризиса, необходимо учитывать и те неблагоприятные тенденции, которые существуют в Украине. Так, действующее законодательство не стимулирует развитие предпринимательства в сфере туристско-рекреационного бизнеса, не совершенен экономический механизм, который бы стимулировал рациональное использование природно-рекреационного потенциала конкретных регионов Украины, недостаточно развита инфраструктура общего назначения (транспорт, водоснабжение и канализация, торговля, общественное питание, дороги и связь).

Финансирование туристско-рекреационной индустрии в Украине целесообразно осуществлять и за счет внебюджетных фондов – инвестиционных, благотворительных, страховых фондов; средств предприятий других отраслей; собственных средств субъектов рекреационного хозяйствования; лизинга как составной формы финансирования объектов туристско-рекреационной инфраструктуры.

В большинстве европейских стран предприятия туристической и рекреационной сфер или отдельные их отрасли работают в льготных налоговых и кредитных условиях. Для формирования инвестиционной привлекательности туристско-рекреационной сферы в регионах Украины необходимо: проведение инвентаризации объектов туризма и рекреации с последующим их экоаудированием; осуществление ранжирования территорий областей по критерию курортно-рекреационной значимости, расширение региональных полномочий в части предоставления налоговых и кредитных льгот предпринимателям данной отрасли, поддержка малого и среднего бизнеса, развитие эффективной координации туристско-рекреационной деятельности и создание корпоративных систем, обеспечивающих качественное предоставление туристско-рекреационных услуг [3].

Сохранив рекреационное хозяйство и курортный природно-ресурсный потенциал, Украина обеспечит:

крупномасштабное оздоровление населения Украины, прежде всего, пострадавшего от аварии на Чернобыльской АЭС;

рост занятости населения в условиях возрастающей безработицы;

валютные поступления от иностранных туристов, что повысит престиж Украины как популярной международной здравницы.

На взгляд автора, для этого необходимо срочно реализовывать общегосударственную и региональную курортно-рекреационную политику Украины, нацеленные на эффективное решение основных социально-экономических и экономико-экологических проблем становления независимого государства.

*Научн. рук. Грузд М. В.*

---

**Литература:** 1. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка / В. Даль. – М. : Изд. "Цитадель", 1998. – 723 с. 2. <http://megatour.com.ua>. 3. [http://tourlib.net/books\\_tourism/maksimenko.htm](http://tourlib.net/books_tourism/maksimenko.htm). 4. <http://www.nbu.gov.ua>.

Студент 5 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ТА РОЛІ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*Анотація. Проаналізовано економіку домогосподарства в теорії споживчої поведінки. Виявлено особливості функціонування домогосподарств та особливості їх споживчої поведінки у транзитивний період. Сформульовано гіпотезу, що добробут суспільства залежить від добробуту окремого домогосподарства, що можна проаналізувати через його споживання.*

*Аннотация. Проанализирована экономика домохозяйства в теории потребительского поведения. Выявлены особенности функционирования домохозяйств и их потребительского поведения в транзитивный период. Сформулирована гипотеза, что благосостояние общества зависит от благосостояния отдельного домохозяйства, что можно проанализировать через его потребление.*

*Annotation. The economy of a household in the theory of consumer behavior is analyzed. Particularities of functioning and consuming of the households in the transitive period are revealed. The hypothesis that the wellness of society depends from the wellness of households that could be analyzed through their consumer behavior is stated.*

*Ключові слова: споживча поведінка, споживчі витрати, домогосподарство, добробут, транзитивний період.*

Основні суб'єкти господарювання в Україні мають низький рівень підготовленості до становлення ринкового господарства, про що свідчать результати трансформаційних процесів в економіці. Домогосподарства належать до важливих, але найменш досліджених суб'єктів перехідної економіки. При цьому на домогосподарства лягає тягар системного переходу на споживчому та фінансовому ринках, ринку праці. Такі функції домогосподарства, як відтворення робочої сили, споживання, заощадження, постачання економічних ресурсів, формування та виховання індивіда допомагають стабілізувати господарську систему, а ринкові перетворення ще розширили сферу їх діяльності. Домогосподарство є тим важливим елементом економічної системи, який має механізми регулювання зайнятості, інфляції, сукупного попиту та пропозиції.

Економічна природа домогосподарств вивчалася ще Ксенофонтом та Аристотелем. У працях Т. Мальтуса, В. Петті, Л. Моргана, К. Бюхера, Ф. Енгельса, М. Зібера, М. Туган-Барановського, Ж. Б. Сея розглядалися окремі питання функціонування домогосподарств.

Більш фундаментально були досліджені домогосподарства як економічна категорія в роботах Р. Барра, Дж. Ходжсона, Ф. Модільяні, П. Самуельсона, І. Баскакової, В. Жеребіна, С. Тютюнникової, Г. Тарасенко, В. Щербини, Є. Слуцького, Г. Євтушенка, Г. Задорожного, Я. Мінсера, А. Чухно, Т. Шульца, Р. Капелюшнікова та ін.

Прорив у дослідженні домогосподарства зробив американський вчений, лауреат Нобелівської премії 1992 року, Гарі Бекер, який у своїй праці "Трактат по сім'ю" (1981) зробив економічний аналіз тих сфер життєдіяльності домогосподарства, що раніше не були досліджені економічною наукою (поділ праці між членами сім'ї) [1, с. 27].

Тема є дуже актуальною, тому що недостатньо вивченим залишається комплексний підхід до аналізу життєдіяльності та функціонування домогосподарства, особливо вітчизняними вченими; не враховується система внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на споживчу поведінку домогосподарств. Цей фактор і зумовив вибір теми наукової статті.

Мета дослідження – проаналізувати домогосподарство як економічний суб'єкт, приділити увагу вивченню споживчої поведінки домогосподарства та з'ясувати роль цього економічного суб'єкта в господарській системі, особливо для перехідної економіки України. Досягнення даної мети залежить від виконання таких завдань: проаналізувати доходи та витрати домогосподарств в Україні, показати зв'язок між збільшенням споживання та ВВП і порівняти українські реалії з реаліями інших країн.

Об'єктом дослідження є домогосподарство в системі економічних відносин. Предмет дослідження – система факторів, що впливає на особливості функціонування та на споживчу поведінку домогосподарств у цілому і в Україні зокрема.

Домогосподарство – це окрема особистість чи сукупність осіб, у тому числі не зв'язаних сімейними відносинами, що живуть та господарюють разом, тобто мають спільний бюджет повністю або частково [2, с. 141]. У такому випадку, родина – це окремий випадок домогосподарства,

у якому родинні відносини між її членами є обов'язкові. Діяльність родини може мати біологічний, демографічний, психологічний, соціальний та інші аспекти, натомість діяльність домашнього господарства розглядається тільки з економічної точки зору [3, с. 139].

Споживчі витрати населення – одна з головних складових ВВП, а отже, і чинник, від якого певною мірою залежить стан національної економіки. Тому питання про те, що лежить в основі рішень домогосподарств при визначенні ними величини витрат на споживання, є однією із центральних проблем макроекономіки [4, с. 14].

Споживання, або споживчі витрати, є головним компонентом сукупних витрат. Споживчі витрати – це витрати домашніх господарств на товари та послуги для задоволення поточних потреб. У різних країнах частка споживання у ВВП коливається в межах 60 – 70 %, що зумовлює для економіки важливість прийняття рішень про споживання [5, с. 151].

На рис. 1 можна чітко прослідити дію психологічного закону Кейнса, проміжок між кривими поточних доходу та витрат становить величину заощаджень, зумовлених збільшенням поточного доходу після 2003 року.

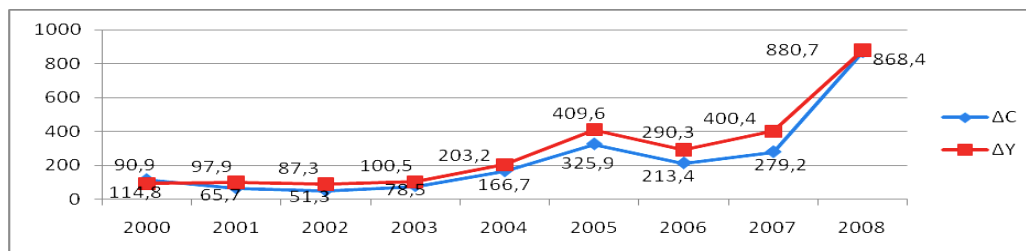


Рис. 1. Зростання поточних доходу та витрат в Україні в транзитивний період [6]

Можна побачити на сайті Держкомстату за офіційною статистикою, що кінцеві споживчі витрати складають значну частку ВВП, а кінцеві споживчі витрати домогосподарств є їх найбільшою частиною. Таким чином, можна зробити висновок, що домогосподарства як кінцеві споживачі та одні з найголовніших створювачів ВВП країни є дуже важливою категорією для забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту країни. Проаналізувавши рис. 2, можна побачити, що найменший та найстабільніший рівень інфляції мають такі розвинуті країни, як Німеччина та Швеція, як і слід було очікувати. Китай мав найбільший рівень інфляції у 1996 році, потім можна побачити стабільне її зниження та наближення до рівня високорозвинутих країн. Зовсім інша ситуація в Росії та Україні. В Росії найвищий рівень інфляції був у 1999 р., після цього різко знизився та вже дотримувався більш стабільної тенденції. В Україні ситуація є найгіршою. Найвищий рівень інфляції був у 1996 році, потім теж є два різких підвищення у 1999 – 2000, 2008 рр. (час кризи). У 2000 році домогосподарства України всі свої доходи витрачали на споживання (що можна побачити на рис. 2), більш того вони були у заборгованості, тому схильність до заощадження у цьому році від'ємна.

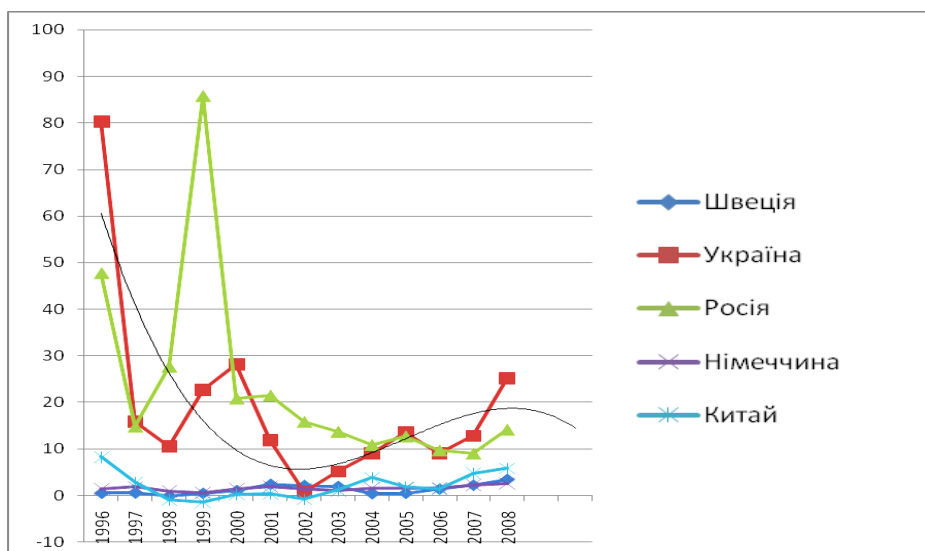


Рис. 2. Інфляція споживчих цін за період 1996 – 2008 рр.: порівняльний аналіз Швеції, Німеччини, Китаю, Росії та України (%)

На думку автора, це були наслідки попередньої економічної кризи 1998 року. Тенденція до підвищення інфляції та одночасного занадто великого підвищення схильності до споживання про-



сліджується в кризовий 2008 рік. Рівень інфляції у транзитивний період у нашій країні й високий та нестабільний, що є негативним показником навіть порівняно з Росією, що набагато краще пристосовується до змін, викликаних транзитивним періодом. Але можна побачити дуже важливу деталь, найнижчий рівень інфляції був у 2002 р. У 2002 році на рис. 2 бачимо практично ідеальну ситуацію, коли гранична схильність до заощадження практично дорівнює граничній схильності до споживання, а це, як вже знаємо, означає баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції за Кейнсом, що є ознакою економіки, яка динамічно розвивається. Після цього гранична схильність до заощадження знову почала знижуватися, що означає зниження реального доходу домогосподарств та вплив інвестицій з економіки, а рівень інфляції знову почав підвищуватися.

Висунуто гіпотезу, що добробут домогосподарств є одним із важливих показників добробуту всього суспільства, тому що домогосподарства є кінцевими споживачами в економіці. Можна зробити висновок, що треба досліджувати не тільки особливості соціально-демографічного розвитку домогосподарств, але й вивчати економічні основи їх життєдіяльності, що включають до себе аналіз джерел отримання доходів, основні статті споживання тощо. Економічне становище та добробут домогосподарств в Україні залежить від багатьох факторів, таких, як матеріальне забезпечення членів домогосподарства, рівень освіти та кваліфікації його членів, регіональні відмінності тощо. Виявлено, що українські домогосподарства змушені виживати та, звичайно, не мають ресурсів для заощадження.

*Наук. керівн. Малахова Н. Б.*

**Література:** 1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Гери Беккер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Предмет исследования. – Начала-пресс, 1993. – Т. 1. – С. 24–40. 2. Гальперин В. М. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / В. М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 1. – 380 с. 3. Селигмен Б. Основные течения современной западной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Наука, 1966. – 630 с. 4. Ватаманюк М. М. Споживання домогосподарств в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук / М. М. Ватаманюк ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2004. – 20 с. 5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Марк Блауг. – М. : Дело, 1994. – 760 с. 6. Витрати і ресурси домогосподарств України у 1999 – 2008 рр. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 7. Офіційний сайт Світового Банку. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.

**Борисенко А. І.**

УДК 33.55:339.727.22

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОЦІНКА ЗАЛЕЖНОСТІ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ ВІД ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

*Анотація. Обґрунтовано зв'язок між прямими іноземними інвестиціями та ВВП України, що свідчить про велику залежність вітчизняної економіки від міжнародних інвестицій. За допомогою математичних методів підтверджено, що при збільшенні інвестицій збільшується або, принаймні, зберігається питома вага ВВП, що є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки України.*

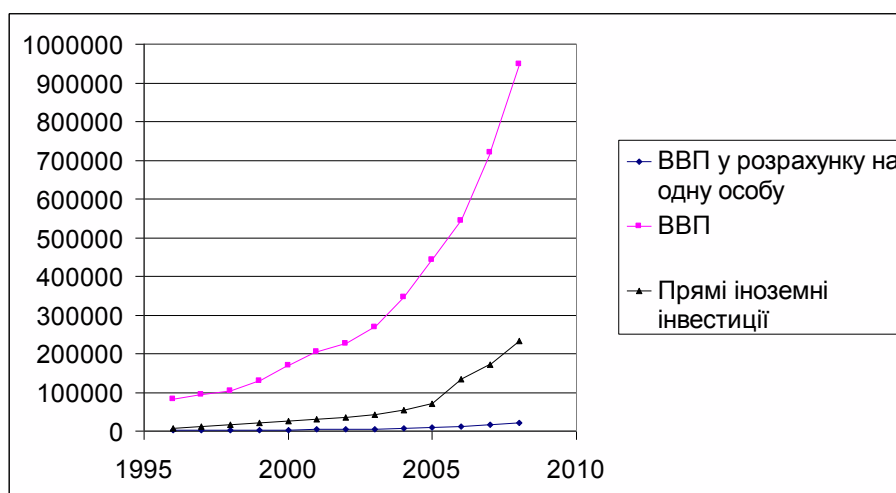
*Анотація. Обоснована связь между прямыми иностранными инвестициями и ВВП Украины, что свидетельствует о тесной зависимости отечественной экономики от международных инвестиций. С помощью математических методов подтверждено, что при увеличении инвестиций увеличивается или, по крайней мере, сохраняется удельный вес ВВП, что является чрезвычайно важным фактором функционирования национальной экономики Украины.*

© Борисенко А. І., 2010

*Annotation. The link between direct foreign investments and GDP of Ukraine is considered, which testifies the close dependence of domestic economy on international investments. The mathematical methods confirm that while increasing investments, the specific gravity of GDP is also increasing or at least remains the same which is an extraordinarily important factor of our state's national economy functioning.*

**Ключові слова:** оцінка, валовий внутрішній продукт, прямі іноземні інвестиції, показники взаємозв'язку.

Для здійснення виробничого процесу в будь-якій країні необхідною умовою є наявність інвестиційних ресурсів. Розробка інвестиційної політики багато в чому зумовлюється макроекономічним станом національної економіки. Згідно з українським законодавством, іноземні інвестиції — це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Підприємство з іноземними інвестиціями — це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого (за його наявності) становить не менше 10 %. З 1996 по 2008 роки прямі іноземні інвестиції в Україну збільшились майже у 33 рази (рис. 1) [1 – 3]. Це свідчить про велику залежність вітчизняних економічних процесів від міжнародних.



**Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій, ВВП та ВВП у розрахунку на одну особу за 1996 – 2008 рр.**

Для правильного осмислення залежності між показниками ВВП, або ВВП у розрахунку на одну особу та іноземних інвестицій доцільно провести аналіз за допомогою методів математичної статистики. Кореляційно-регресійний аналіз є найпоширенішим математичним інструментом для встановлення та опису зв'язків та залежностей між показниками, які вивчаються. Першим етапом аналізу є обчислення характеристик розподілу значень показників. У таблиці наведені обчислені числові характеристики розподілу значень показників ВВП, ВВП на одну особу, прямих іноземних інвестицій [1 – 3].

Таблиця

**Статистичні характеристики показників ВВП, ВВП на одну особу та прямих іноземних інвестицій**

	Прямі іноземні інвестиції в Україну	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу
Середнє	8 328,82	328 834,0	6 943,38
Медіана	4 555,3	225 810,0	4 685,0
Коефіцієнт варіації	7,85532E7	7,15518E10	3,40804E7
Стандартне відхилення	8 863,02	267 492,0	5 837,85
Розмах варіації	28 645,8	866 537,0	18 900,0
Асиметрія	1,56547	1,30803	1,32113
Екссес	1,61586	1,05258	1,08897

Побудовані графіки розподілу значень показників демонструють скошеність, асиметрію, що говорить про закони розподілу значень, далекі від нормального (рис. 2).

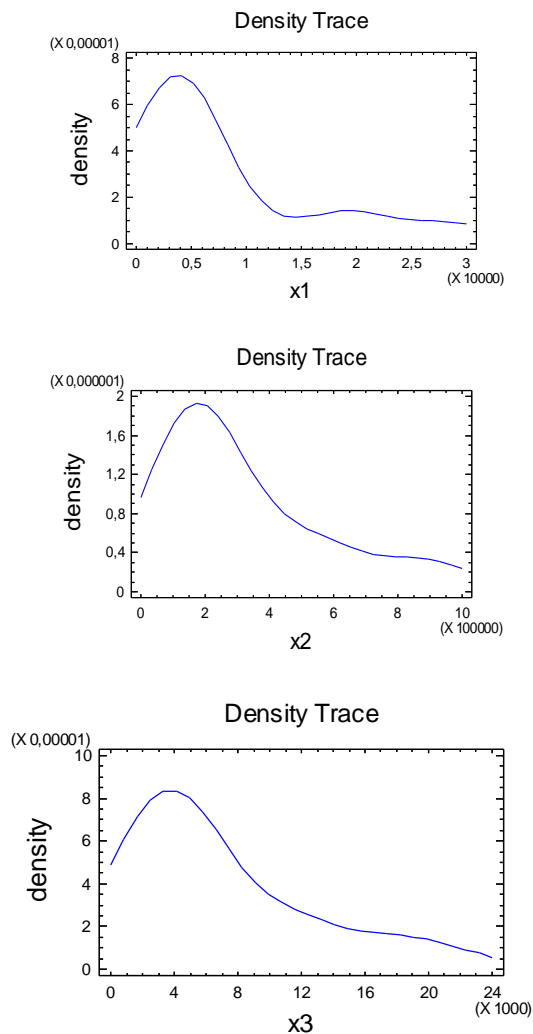


Рис. 2. Розподіл значень показників

При вивченні розподілів, які відмінні від нормального, виникає необхідність оцінити цю відмінність. Для цього використовують такі статистичні характеристики, як асиметрія та ексцес. Для нормального розподілу асиметрія та ексцес дорівнюють нулю. Великі значення асиметрії та ексцесу вказують на значне відхилення від нормального розподілу, при малих значеннях можна припустити близькість цього розподілу до нормального.

Для оцінки взаємозв'язку між показниками ВВП та прямих іноземних інвестицій обчислили коефіцієнт кореляції:  $r_{x_1x_2} = 0,988871$ ,  $r_{x_1x_2} = 0,989302$ , що свідчить про сильний зв'язок між показниками. Значення лінійного коефіцієнта кореляції важливе для дослідження соціально-економічних явищ і процесів, розподіл яких близький до нормального. Коефіцієнт кореляції наближається до 1, тобто відмічається дуже велика залежність ВВП України та ВВП у розрахунку на одну особу від прямих інвестицій в Україну.

Отже, всі статистичні характеристики проведеного аналізу зв'язку між реальним ВВП України та прямими іноземними інвестиціями підтверджують значущість та тісноту зв'язку між макропоказниками. Таким чином, маємо ще одне статистичне підтвердження залежності ВВП від прямих іноземних інвестицій: одним з головних факторів, які визначають розмір ВВП, є прямі іноземні інвестиції.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. <http://www.info-library.com.ua/books-text-2505.html>. 3. <http://revolution-allbest.ru/economy/d00195874.html>.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ БРЕНДА

*Аннотация. Рассмотрены основные подходы к созданию бренда предприятия, а также основные моменты развития бренда предприятия.*

*Анотація. Розглянуто основні підходи до створення бренда підприємства, а також основні моменти розвитку бренда підприємства.*

*Annotation. The basic approaches to creating of enterprise brand are considered. And similarly the basic moments of enterprise brand development are considered.*

*Ключевые слова: бренд, торговая марка, поведение потребителя.*

Проблема усиления конкурентных позиций компании на рынке тесно связана с анализом восприятия потребителями торговой марки, формированием отношения к ней. В современных условиях эффективность деятельности предприятия на рынке зависит не столько от объективных качеств товара, который продается, сколько от субъективного восприятия марки товара потребителем. Это обусловлено множеством причин, в том числе и тем, что за своими технико-экономическими свойствами товары передовых производителей объективно мало чем отличаются один от другого, однако, как свидетельствуют результаты исследований, более 80 % присутствующих на рынке торговых марок не дифференцированы. Это означает, что потребители не отличают товары этих производителей, не видят важных отличий между марками, не имеют склонности к какой-либо из них и не желают дополнительно платить за марку товара. Все это приводит к упадку рентабельности производства, курса акций компаний на рынке, делает рекламную компанию предприятия неэффективной.

Целью данной работы является анализ результатов исследований ученых относительно потребительского поведения.

Во время анализа отношения потребителей к торговым маркам специалисты пользуются двумя основными подходами.

По первому, отношение к товару состоит из четырех частей: когнитивной, аффективной, суггестивной и конактивной [1].

Когнитивный компонент отвечает за восприятие информации относительно товара, включая знания и данные, которыми владеет потребитель, черпая их из собственного опыта и разных информационных источников. Эмоциональный (аффективный) компонент отвечает за ассоциации и чувства, которые вызывает продукт или марка. Суггестивный связан с оповещением потребителя относительно качества товара, пользы его использования и т. д. Конактивный (волевой) компонент отвечает за вероятность того, что покупатель совершит покупку. Таким образом, для того чтобы спрогнозировать, купит потребитель марку А или марку Б, или выяснить эффективность рекламной кампании, необходимо проанализировать и учесть ряд следующих факторов: достаточным ли было количество людей, охваченных рекламным обращением в соответствии с желаемым спросом; доступно ли была преподнесена информация относительно качества товара и выгод, связанных с ним; не вызывает ли торговая марка и ее реклама негативных ассоциаций; насколько выразительно просматривается желание приобрести товар.

Есть и иная точка зрения, которая состоит в том, что общая оценка человеком объекта обозначается его мыслью и/или определенными чувствами относительно него. Таким образом, в данном случае выстраивается цепочка, согласно которой у человека возникают определенные чувства или появляются определенные мысли относительно товара в момент первого восприятия, что формирует отношение к товару. Если отношение положительное, то появляется намерение приобрести его, а затем появляется поведение, которое характеризуется таким действием как покупка. Следовательно, согласно этому методу, самым важным является первое восприятие товара, при этом подходе важно, чтобы чувства, возникающие при знакомстве с товаром, оказались положительными настолько, чтобы в последствии перейти в намерение сделать покупку.

Для предприятия важным шагом является определение наиболее оптимальной именно для нее стратегии. Так предприятие может пойти по пути чувственного восприятия и создания индивидуального образа при непосредственном первом контакте с торговым знаком или будет сделан упор на ассоциации, возникающие при знакомстве с новой торговой маркой или ее новым товаром [2; 3].

Структура подразделений, отвечающих за рекламу и маркетинг, определяется в общих чертах той тактикой, которую производитель избрал в продвижении своего товара, то есть наличием или отсутствием брендинга.



В качестве примера можно изобразить такую структуру: заместитель генерального директора по маркетингу имеет в своем подчинении отделы маркетинга, рекламы, фирменной торговли и продаж, кроме того, ему, а не отделу маркетинга или рекламы, подчиняется отдел дизайнера, при котором существует совет по упаковке. По сути, это подчинение формально. Фактически утверждение на дизайнерские разработки дает только генеральный директор.

Типичный западный вариант продвижения товара выглядит так: в структуре предприятия-производителя нет рекламного отдела. А есть, во-первых, отдел сбыта, в чьи задачи входит обеспечить в торговых точках наличие достаточного количества и полного ассортимента продукции, а также поддержка мест продаж рекламными материалами. Во-вторых, отдел маркетинга или специалист-маркетолог [3].

Эти отделы не находятся в подчинении друг у друга и действуют независимо, но согласованно. Сотрудники отдела маркетинга – бренд-менеджеры – отслеживают рекламную поддержку и продвижение товара.

Эта программа движения является у развитых компаний тщательно продуманной и включает массу мероприятий, направленных, в первую очередь, на удержание интереса к торговой марке, а, следовательно, на стабильность объемов продаж.

Таким образом, комплекс мероприятий по продвижению торговых марок становится более интересным и многоходовым, требующим согласованности действий. Поэтому сегодня можно наблюдать активный процесс делегирования полномочий – разработкой бренда занимаются уже не столько топ-менеджеры совместно с сотрудниками отделов маркетинга или рекламных агентств, как это было раньше, а специализированные бренд-консалтинговые агентства. Преимущество таких агентств в том, что они занимаются не только созданием и развитием, но и последующим управлением, поддержкой бренда. Сфера компетенции специалистов по бренд-консалтингу позволяет минимизировать риски принятия неправильных решений и, в свою очередь, увеличить вероятность грамотно просчитанных шагов. Вопрос: "Кого выбрать: бренд-консалтинговое или рекламное агентство?" – не принципиален. Главное – наличие стратегического и неединичного опыта агентства в создании, перепозиционировании брендов и комплексность обслуживания.

Следует также отметить такое явление как жизненный цикл бренда. Жизнь бренда условно можно разбить на четыре этапа: разработка, создание, развитие и старение. Сегодня украинский рынок, как утверждают эксперты, застыл на этапе разработки бренда, который обычно занимает всего 4 – 6 месяцев. Причина в том, что в Украине не хватает агентств, которые, к примеру, могут квалифицированно разработать дизайн упаковки, еще хуже обстоит ситуация с разработкой имен для торговой марки. Возможно, поэтому большинство отечественных торговых марок сходят с дистанции активного продвижения уже через год-полтора. После выхода и активного роста товара на рынок собственники могут неожиданно обнаружить массу подводных течений: то конкуренты потеснили, то потенциал марки ослаб, а где и сам продукт подвел.

Таким образом, еще одна проблема, которая встает перед предприятием еще до создания бренда, но часто останавливающая развитие – это регистрация товарного знака. Сегодня существует мало украинских предприятий, не имеющих собственного товарного знака. Согласно действующему законодательству Украины "право собственности на знак удостоверяется свидетельством". Если у фирмы его нет, то она раскручивает товарный знак, не являющийся ее собственностью, а значит, он может стать собственностью другого лица.

*Научн. рук. Птащенко Е. В.*

**Литература:** 1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2000. – 656 с. 2. <http://www.management.com.ua/marketing/mark055.html>. 3. <http://www.4p.com.ua>.

**Нестеренко А. М.**

УДК 330.331

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БРЕНДА НА ПРИКЛАДІ ТОРГОВОЇ МАРКИ "МИРГОРОДСЬКА"**

*Анотація. Розглянуто технології, що застосовуються у процесі формування бренда.*

*Аннотация. Рассмотрены технологии, применяемые в процессе формирования бренда.*

© Нестеренко А. Т., 2010



*Annotation. The technologies used, in the formation of the brand are considered.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, брендинг, торгова марка, маркетинговий інструментарій.*

Одним з важливих нецінових засобів управління конкурентоспроможністю продукції (КСП) є бренд, через нього у споживачів формується чіткий образ про споживчі особливості, цінову позицію, рівень сервісу. Бренд забезпечує величину доданої вартості, яка гарантує рівень популярності марочного товару, його успішності, престижності та репутації, а також певний соціальний статус споживачу.

Метою статті є дослідження позиціонування як ключового інструмента формування функціональної цінності бренда.

Управління брендом як одиничним об'єктом включає в себе управління суб'єктивними категоріями. На думку вчених-економістів [1 – 3], управління брендом – це процес управління торговими марками з метою стратегічного збільшення вартості бренда. При цьому Ф. Котлер вважає [1], що система брендів – це сукупність всіх брендів у портфелі компанії, що характеризується певною ієрархічністю і складними взаємозв'язками між окремими складовими.

Існує багато визначень бренда. Так, Ф. Котлер дає таке визначення: брендинг – це процес створення бренда та управління ним. За В. Федько: брендинг – це організаційно-функціональне втілення – "марочний принцип" [3]. За Я. Ухачевичем брендинг – це діяльність зі створення довгострокової переваги до товару, заснована на спільному посиленні дії на споживача товарних знаків, упаковки, рекламних звернень та іншого, об'єднаних певною ідеєю й однотипним оформленням, що виділяє товар серед конкурентів і створює його образ [2].

Бренди мають свій життєвий цикл: вони народжуються, розвиваються, живуть і вмирають. Деякі "живуть" у віках, інші можуть зійти зі сцени через кілька років.

Сучасний брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів, методів і засобів, які дозволяють довести розроблений бренд до покупця і не тільки сформувати в його свідомості імідж товару, але й допомогти у сприйнятті покупцем функціональних і емоційних елементів товару. Брендинг допомагає покупцю прискорити вибір товару та прийняття рішення про покупку.

Так, до 2003 року торгова марка (ТМ) "Миргородська" мала вивірену традиційну комунікацію, яка говорила про історію, походження, унікальності мінерального складу і корисність води під слоганом "Краща вода для здоров'я твоєї родини". Відповідними були й сюжети, і герої рекламних роликів. На 2004 рік було поставлено завдання створити неординарні провокуючі повідомлення, котрі руйнують звичний рекламний ряд, і обов'язково з гумором, оскільки саме гумор приваблює і викликає позитивні емоції. Однією з характерних властивостей "Миргородської" є її характерний, трохи солонуватий, смак. Саме неповторність смаку і вирішили обіграти в рекламі. Була створена серія роликів, які були побудовані на реальних життєвих ситуаціях, коли герої, перебуваючи на високому емоційному підйомі, передчувають задоволення від "Миргородської", але отримують натомість іншу воду. Їх розчаруванню немає межі, і вони – примхлива актриса, успішний менеджер, мати щасливого сімейства – висловлюють своє обурення і роздратування з цього приводу. Скрізь червоною ниткою проходить думка: альтернативи "Миргородській" немає, вона незамінна. Слоган всієї серії звучав як відповідь на проблему: "Миргородська" повинна бути поряд".

Нова рекламна кампанія сколихнула ринок. Фрази з роликів "Це що, не "Миргородська"?" і "Де моя "Миргородська"?" навіть пішли в народ. Після дворічної стагнації продажі "Миргородської" в 2004 році збільшилися на 22 % при загальному зростанні ринку на 17 %. Марка залишилася лідером категорії мінеральних вод на українському ринку. Причому споживачі продовжили ставитися до неї як до доступної за ціною, не дивлячись на те, що в перерахунку на 1 л вона коштувала на 30 % дорожче, ніж *Воп Aqua*, і на 40 % більше середньої ціни бутильованої води в Україні. У наступні три роки збут "Миргородської" виріс ще на 24 %, тоді як весь ринок води – на 20 %. Сьогодні (2004 – 2010 рр.) ТМ "Миргородська" володіє третьою водного ринку України.

Визначальними якістьми бренда є:

основний його зміст;

функціональні й емоційні асоціації;

візуальний образ марки, формований рекламою у сприйнятті покупцем;

словесна частина марки чи словесний товарний знак;

узагальнена сукупність ознак бренда, що характеризує його індивідуальність;

рівень популярності марки у покупця, сила бренда;

вартісні показники;

ступінь розвитку (просунутості) бренда.

Так, на прикладі ТМ "Миргородська" (компанія дистриб'ютор "ІДС") можна розглянути сильні і слабкі сторони даного бренда.

Отже, до сильних сторін можна віднести:

наявність шести чітко позиційованих сильних брендів;

рівномірне представлення ТМ у роздробі по всій Україні, що зумовлено добре налагодженою загальнонаціональною дистрибуцією;

наявність багаторічних традицій споживання продукції ТМ "Миргородська";

наявність "дійної корови" (ТМ "Миргородська") дозволяє інвестувати у створення та просування на ринок нових марок ("Миргородська Лагідна");

високі вимоги і якість;

професійний маркетинг та брендинг.



А до слабких сторін:  
непропорційні інвестиції у просування брендів: ТМ "Сорочинська" рекламується набагато менше "Моршинської" і "Миргородської";  
можливість виникнення конкуренції між брендами одного виробника.  
Таким чином, дослідження показують, що саме обіцяння якості стоїть за фінансовим успіхом бренда. Саме на створення і посилення позитивної очікуваної якості спрямовані основні маркетингові зусилля. Власник бренда отримує додатковий прибуток за рахунок менших порівняно з конкурентами витрат на рекламу і за рахунок більшої привабливості товару – бренда.

Наук. керівн. Птащенко О. В.

**Література:** 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1991. – 652 с. 2. Ухачевич Я. П. Формирование положительного имиджа продукции: торговая марка или бренд? / Я. П. Ухачевич, А. В. Дубоделов // Вестник НУ ; Львовская политехника: № 552 ; Логистика ; 2006. – С. 141–146. 3. Федько В. П. Основы маркетинга. Серия "Учебники Феникса" / В. П. Федько, Н. Г. Федько. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 480 с.

**Кучер А. В.**

УДК 330.341

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УПРОВАДЖЕННЯ БРЕНДА ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

*Анотація. Розглянуто основні складові бренда підприємства, стратегії впровадження брендингу на вітчизняних підприємствах.*

*Аннотация. Рассмотрены основные составляющие бренда предприятия, стратегии внедрения брендинга на отечественных предприятиях.*

*Annotation. The basic components of an enterprise brand, introduction strategy of branding in the domestic enterprises are considered.*

*Ключові слова: бренд, брендинг, бренд підприємства.*

В умовах жорсткої конкуренції навіть перед широко відомими підприємствами виникає досить складне завдання: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Звичайно керівництвом організацій здійснюється низка заходів щодо збільшення частки на ринку, зниження витрат у цілях здійснення цінової конкуренції і ще безліч інших. Але часто цього буває мало, щоб вижити.

Мета даної роботи – дізнатись, наскільки може бути ефективним упровадження бренда на підприємстві для підвищення його конкурентоспроможності.

Сьогодні кількість торговельних підприємств настільки збільшилася, що покупці перестали знаходити відмінності між підприємствами, їх асортиментом та запропонованим сервісом. Це спонукає підприємства розширювати асортимент товарів, збільшувати рекламні витрати, стимулювати продаж, вдосконалювати упаковку товарів. Коли найбільше конкурентів робить те ж саме, виникає необхідність застосування нових методів та способів управління, що і обумовлює об'єктивну необхідність управління брендом торговельного підприємства та впровадження бренд-менеджменту в діяльність підприємств на основі маркетингу. Тому стала зростати увага менеджерів до брендингу, у міру того, як вони почали усвідомлювати той вплив, який здійснює бренд підприємства на ефективність діяльності підприємства. Бренд підприємства став визнаною статтею доходу підприємства, а брендинг став професійним терміном серед тих, хто управляє підприємством.

Відомі вчені-економісти [1] визначають бренд торговельного підприємства як сукупність асоціацій споживачів, ділових партнерів, контактних аудиторій та персоналу з реально існуючим підприємством та його товарами, що обумовлені його цінностями та виділяють його серед підприємств-конкурентів. Основними складовими бренда підприємства є: бренд товару (уявлення споживачів про певні властивості товару, які виділяють його серед товарів-аналогів, обумовлюють прихильність, відданість і довіру до нього, що сприяє створенню додаткового прибутку для підприємства) та імідж підприємства (сукупне сприйняття конкретного підприємства споживачами, діловими партнерами, контактними аудиторіями та персоналом).

© Кучер А. В., 2010



Кожне підприємство прагне зробити свій бренд як можна більш впізнаним і популярним. Чим більші кількості споживачів відомий бренд, тим вище його вартість і тим дорожче оцінюються активи компанії-правовласника.

Покупці починають називати всі копіювальні апарати "ксероксами", підгузники – "памперсами", а гідромасажні ванни – "джакузі", при цьому сили і засоби, вкладені у просування торговельних марок Xerox, Ramprers і Jacuzzi, розвіюються за вітром. Бренди "розчиняються в мові", а компаніям-правовласникам доводиться боротися зі стихійним словотворенням.

Процес створення бренда націлено на формування особливого враження, яке формує імідж і ставлення цільового сегмента ринку до бренда. Метою впровадження бренда на підприємстві є: підвищення об'єму збуту, можливість встановлювати вищу ціну за свої товари і послуги, залучення кращих партнерів та поліпшення ставлення до підприємства з боку її споживачів, контрагентів і найширших шарів громадськості.

Брендинг діє через поліпшення сприйняття образу підприємства його потенційними клієнтами, що покращує всі економічні показники його діяльності.

У теперішній час прийнято виділяти 4 послідовних цілі брендингу:

- обізнаність про бренд;
- перевага бренда;
- споживча лояльність до бренда;
- прихильність до бренда.

Кожна подальша мета досягається на основі досягнення попередньої, тому дуже важливим моментом в брендингу є цілісність і послідовність політики просування, що підживляє довіру і ослаблює бренд.

Вітчизняні виробники використовують західні технології брендингу, що передбачає проведення постійних маркетингових досліджень споживчих переваг і мотивів здійснення покупок, оскільки саме специфіка споживчої поведінки визначає особливості концепції вживання брендингу.

Корпорація "Бісквіт-шоколад" (м. Харків) є однією з найбільших вітчизняних компаній в кондитерській галузі з часткою ринку близько 7 % [2]. Підприємство не оприлюднює дані про вартість створення своїх брендів, відносячи це до комерційної таємниці. Проте, як відомо зі світової практики, контракт на створення бренду продукту може складати від 30 до 50 тис. дол. США, ім'я компанії – 50 – 75 тис. дол., а в деяких випадках ця сума перевищує і 100 тис. дол.

Сьогодні корпорація реалізує свої продукти в 18 містах України і експортує їх в 23 зарубіжні країни, включаючи більшість країн СНД, а також Канаду, США, Німеччину, Ізраїль та інші країни. Зростання вітчизняного ринку кондитерської продукції, що спостерігається протягом останніх років, створює для компанії резерв міцності на випадок можливих змін у правовому режимі регулювання її експортної діяльності.

Проте і система дистрибуції, і комплекс маркетингових комунікацій підприємства мають істотні недоліки, в результаті яких воно втрачає своїх споживачів, поступаючись ними конкурентам ("Київ-Конті", "А.В.К.", Roshen).

Одже, комплексний аналіз господарсько-фінансової діяльності корпорації "Бісквіт-шоколад" дозволяє визначити брендинг як найважливіший напрям підвищення ефективності її маркетингової діяльності, покликаної забезпечити зростання реальної конкурентоспроможності, збільшення прибутку і зростання обсягів продажів.

Таким чином, можливо дійти до висновку, що ринковий успіх сучасних підприємств забезпечується не лише за рахунок поєднання високої якості продуктів з ефективною системою їх збуту, але все більшою мірою визначається результативністю такого напряму маркетингу, як брендинг.

*Наук. керівн. Птащенко О. В.*

**Література:** 1. Аакер Д. Створення сильних брендів / Д. Аакер ; пер. з англ. – 2-ге вид. – М. : Видавничий дім Гребеникова, 2008. – 440 с. 2. <http://www.ukrindustrial.com>. 3. <http://www.marketingist.ru/brands/152>.

УДК 34:336.025

**Дружинина А. А.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УКРАИНЕ**

*Аннотация. Рассмотрены проблемы переориентации финансового контроля в условиях экономической нестабильности Украины.*

© Дружинина А. А., 2010



*Анотація. Розглянуто проблеми переорієнтації фінансового контролю в умовах економічної нестабільності України.*

*Annotation. The problems of the reorientation of financial control in terms of economic instability in Ukraine are studied.*

*Ключевые слова: финансовый контроль, ревизия, надзор, органы государственной власти, государственный бюджет, внебюджетные фонды, финансовая политика.*

Целью данной работы является рассмотрение финансового контроля как одного из инструментов регулирования финансовой системы государства.

В общем виде финансовый контроль можно условно классифицировать по разным критериям, таким, как:

время проведения: предварительный, текущий (оперативный), последующий;

субъекты контроля: президентский, контроль представительных органов власти и местного самоуправления, контроль исполнительных органов власти, контроль финансово-кредитных органов, ведомственный, внутрихозяйственный, аудиторский;

по сфере финансовой деятельности: бюджетный, страховой, инвестиционный, контроль за денежной массой;

по форме проведения: обязательный (внешний), инициативный (внутренний);

по методам проведения: проверки, обследования, надзор, анализ финансовой деятельности, наблюдение (мониторинг), ревизии.

К основным формам и методам проведения финансового контроля относятся:

предварительный финансовый контроль проводится до совершения финансовых операций и имеет важное значение для предупреждения финансовых нарушений. Он предусматривает оценку обоснованности финансовых программ и прогнозов для предотвращения неэкономного и неэффективного расходования средств.

На микроуровне – это процесс разработки финансовых планов и смет, кредитных и кассовых заявок; финансовых разделов бизнес-планов, составление прогнозных балансов, а также учредительных договоров, договоров о совместной деятельности и т. д.;

текущий (оперативный) финансовый контроль производится в момент совершения денежных сделок, финансовых операций, выдачи ссуд и субсидий и т. д. Он предупреждает возможные злоупотребления при получении и расходовании средств, способствует соблюдению финансовой дисциплины и своевременности осуществления финансово-денежных расчетов. Большую роль в этом играют бухгалтерские службы;

последующий финансовый контроль проводится путем анализа и ревизии отчетной финансовой и бухгалтерской документации. Этот контроль предназначен для оценки результатов финансовой деятельности экономических субъектов;

в процессе проведения проверок на основе отчетной документации и расходных документов рассматриваются отдельные вопросы финансовой деятельности и намечаются меры для устранения выявленных нарушений;

обследование в отличие от проверки охватывает более широкий спектр финансово-экономических показателей обследуемого экономического субъекта для определения его финансового состояния и возможных перспектив развития;

надзор производится контролирующими органами за экономическими субъектами, получившими лицензию на тот или иной вид финансовой деятельности, и предполагает соблюдение ими установленных правил и нормативов;

анализ финансовой деятельности, как разновидность финансового контроля, предполагает детальное изучение периодической или годовой финансово-бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов финансовой деятельности, оценки финансового состояния и обеспеченности собственным капиталом и эффективности его использования;

наблюдение (мониторинг) – это постоянный контроль со стороны кредитных организаций за использованием выданной ссуды и финансовым состоянием предприятия-клиента. Неэффективное использование полученной ссуды и снижение платежеспособности может привести к ужесточению условий кредитования, требованию долгосрочного возврата ссуды;

ревизия – это наиболее глубокий и всеобъемлющий метод финансового контроля. Это полное обследование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта с целью проверки ее законности, правильности, целесообразности и эффективности.

Таким образом, в ходе теоретического исследования, основываясь на определения ученых-экономистов, таких, как: С. Андрюшин, В. Жуков, В. Пансков, Л. Овсянников [1 – 8] дадим следующее определение государственного финансового контроля – это комплексная и целенаправленная система экономико-правовых действий конкретных органов власти и управления, базирующихся на положениях основных законов государства. Определяющую роль в организации финансового контроля играет конституция страны. Правовой регламент контроля зависит от типа государства, его социально-политической ориентации, уровня экономического развития, соотношения форм собственности.



Так, государственный финансовый контроль в Украине основывается на Конституции Украины, Гражданском, Налоговом и Бюджетном кодексах Украины, законах и законодательных актах Украины и органов местного самоуправления.

Основной целью государственного финансового контроля в Украине является установление соответствия практики управления финансовыми ресурсами во всех сферах производства и распределения общественного продукта задачам финансовой политики государства.

Важнейшая обязанность государственного финансового контроля в Украине состоит в обеспечении органов государственной власти и обществ со всеобъемлющей и достоверной информацией о формировании и использовании государственных средств.

Объектами государственного финансового контроля в Украине являются денежные отношения, возникающие в связи с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства (и его организаций) и использованием этих средств на удовлетворение нужд государства и всего общества.

Государственному финансовому контролю в Украине подлежат:

органы государственной власти (в том числе их аппараты);

государственные предприятия и учреждения, а также предприятия, учреждения и организации с участием государства;

предприятия, организации, учреждения, финансируемые за счет бюджетных средств или получающие государственные субсидии;

государственные бюджетные и внебюджетные фонды;

органы местного самоуправления, предприятия и организации вне зависимости от видов и форм собственности, а также физические лица, если они получают, перечисляют, используют государственные средства или управляют ими, имеют предоставленные законодательством или органами государственной власти налоговые, таможенные или иные льготы и преимущества;

общественные объединения, негосударственные фонды и иные негосударственные некоммерческие организации в части, связанной с получением, перечислением, использованием государственных средств или управлением ими, а также в части предоставленных законодательством или органами государственной власти налоговых, таможенных и иных льгот и преимуществ;

предпринимательские структуры и физические лица в части уплаты налогов и осуществления деятельности, регулируемой государством.

Государственный финансовый контроль осуществляется уполномоченными государственными органами в пределах их компетенции в любой сфере экономики и управления, а также ведомственного финансового контроля, проводимого министерствами и ведомствами в отношении подведомственных предприятий и организаций. Система органов государственного финансового контроля представляет собой элемент общей структуры контрольных органов государства и вместе с тем выступает как важнейшая часть того финансового механизма, с помощью которого государство реализует свою финансовую политику.

Организация и функционирование эффективной системы финансового контроля – обязательный и непереносимый элемент государственной финансовой политики. Государственный финансовый контроль, играя существенную роль в обеспечении функционирования государства, одновременно может квалифицироваться как функция социального управления и правового регулирования.

На сегодняшний день необходимо отметить, что существует необходимость должного правового регулирования организации и деятельности органов государственного контроля, так как контрольная деятельность в Украине пока малоэффективна.

Таким образом, следует отметить, что необходимо дальнейшее совершенствование действующего законодательства, призванное способствовать развитию методологической базы, терминологического единообразия и механизма формирования и функционирования системы финансового контроля. Важным является устранение незавершенности в вопросах формирования правовой базы государственного контроля. Необходимо законодательно закрепить задачи, права, сферу действия каждого органа финансового контроля.

При совершенствовании системы финансового контроля, принципиально важно использование зарубежного опыта. Здесь речь может идти о поэтапной частичной или полной апробации отдельных областей данной практики.

Значимым, по мнению многих авторов, представляется достижение в деятельности органов муниципального финансового контроля, региональных контрольно-счетных органов и Счетной палаты Украины такой меры взаимосогласованности, которая исключала бы обособленность, самозамкнутость финансового контроля на любом из уровней исполнительной власти. Лишь после решения соответствующих задач можно будет акцентировать внимание на успешном формировании целостной системы финансового контроля в Украине.

*Научн. рук. Птащенко Е. В.*

---

**Литература:** 1. Інструкція про порядок проведення перевірок, ревізій Рахунковою палатою / Рахункова палата України. – К., 2000. – 32 с. 2. Андрушин С. А. Научные основы организации системы общегосударственного контроля / С. А. Андрушин, А. З. Дадашев // Финансы. – 2002 – № 4. 3. Пансков В. Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране / В. Г. Пансков // Финансы. – 2002. – № 5. – С. 56–61. 4. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева,



Л. Д. Андросова и др. ; под. ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 408 с. 5. Финансы : учебник для вузов / В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др. ; под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 356 с. 6. Финансы : учебник для вузов / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. – М. : Издательство "Перспектива" ; Издательство "Юрайт", 2000. – 336 с. 7. Овсянников Л. Н. Финансовый контроль как система / Л. Н. Овсянников. – М. : Финансы, – 2000. – № 12.– С. 36–41. 8. Андрійко О. Ф. Державний контроль: теорія і практика : наук. доп. / О. Ф. Андрійко // НАН України. Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького, відділ пробл. держ. упр. і адм. права ; відп. ред. В. Б. Авер'янов. – К., 1999. – 22 с.

**Листопадава Н. С.**

УДК 339.138:336

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ**

*Анотація. Розглянуто необхідність маркетингу у сфері банківської діяльності, маркетингові інформаційні системи в банку.*

*Аннотация. Рассмотрены необходимость маркетинга в сфере банковской деятельности, маркетинговые информационные системы в банке.*

*Annotation. The need of marketing in the banking sphere and in the marketing information systems of the bank are considered.*

*Ключеві слова: маркетинг, банк, банківський маркетинг.*

Специфіка банківської діяльності та банківського продукту накладає відбиток на маркетинг у банківській сфері. Він постає як особлива галузь маркетингової діяльності у сфері надання послуг. Специфіку мають усі прийоми маркетингових досліджень, розробок, функцій, завдання, прийоми маркетингу, усі елементи системи маркетингу, що мають відношення до банківської сфери.

Метою даної роботи є розгляд маркетингу у сфері надання банківських послуг.

Сьогодні сфера маркетингу розширилася, охопивши, крім товарів, сферу надання послуг. Головна ідея маркетингу полягає у виявленні потреб і запитів споживачів та у зв'язку з цим – у визначенні сегментів ринку, на якому може бути знайдена ніша для реалізації нових банківських послуг і продуктів в умовах конкуренції з іншими банками. Банківський маркетинг передбачає облік і вивчення процесів, що відбуваються на ринку капіталу як у цілому, так і в окремих його секторах: банківській сфері, кредитній системі, ринку цінних паперів. Завдання маркетингової системи інформації полягає у створенні необхідних умов для пристосування до вимог ринку, підвищення конкурентоспроможності й прибутковості.

Інформаційне поле маркетингової інформаційної системи може охоплювати всі види даних про ринки фінансових послуг і тенденції розвитку економіки в цілому, всі види відомостей, що характеризують становище банку на ринках, у тому числі стосовно конкурентів, а також дані про розміщення банком ресурсів для зміни становища на ринках і досягнення стратегічних цілей. Для цього, насамперед, розробляється система показників, необхідна для визначення параметрів ринку і внутрішніх ресурсів банку. Ця система показників може складатися з абсолютних і відносних параметрів, спеціально розрахованих індексів, а також оцінок якісних показників. Отже, маркетингова інформаційна система діючого банку – це науково-дослідний інститут, її завдання відрізняються, насамперед, практичною спрямованістю. Маркетингова інформаційна система банку повинна виконувати такі функції:

забезпечувати одержання якісної фінансової і господарської інформації;

забезпечувати дистанційний доступ споживачів до загальних відомостей про діяльність банку.

Для створення і підтримки маркетингової інформаційної системи необхідним є дотримання певних вимог до її організації і технічного оснащення: наявність обчислювальної техніки достатньої потужності і комунікаційних мереж всередині банку для організації інтегрованих інформаційних потоків; використання достатньо потужних каналів зв'язку для підключення до глобальних і місцевих інформаційних мереж; розробка і впровадження адекватної методологічної основи для збору, збереження, обчислення, аналізу та інтерпретації даних.

© Листопадава Н. С., 2010

Таким чином, особливе значення для комерційного банку при формуванні поточної і перспективної банківської політики має банківський маркетинг та маркетингова система інформації банку. Власне, він є основою інформаційної підсистеми сучасного банківського менеджменту.

Наук. керівн. Птащенко О. В.

**Література:** 1. Колодізев О. М. Маркетинг у банку : конспект лекцій / О. М. Колодізев, Д. В. Трегуб, О. В. Хмеленко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 124 с 2. Романова М. І. Основи банківської справи : навч. посібн. / М. І. Романова, Ж. В. Устюгова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 168 с.

УДК 336:143

**Новосельцева К. В.**

**Прядкіна С. О.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСПІШНОГО ВИРІШЕННЯ ЗА КОРДОНОМ**

*Анотація. Досліджено проблеми місцевих бюджетів та шляхи їх формування. Наведено приклади усунення недоліків функціонування місцевих бюджетів за кордоном. Запропоновано можливі методи вирішення проблем фінансування органів самоврядування в Україні.*

*Аннотация. Исследованы проблемы местных бюджетов и пути их формирования. Приведены примеры устранения недостатков функционирования местных бюджетов за границей. Предложены возможные методы решения проблем финансирования органов самоуправления в Украине.*

*Annotation. The problems of local budgets and ways of their forming are investigated. The examples of lack's removal of local budget's function in abroad are considered. The methods of problems solving in Ukrainian financial organ of self-government are suggested.*

*Ключові слова: місцеві бюджети, самоврядування, податки та збори, бюджетна система, фінансові ресурси, самофінансування.*

Місцеве самоврядування є однією зі складових частин влади і покликане забезпечити розвиток економіки, створення умов для життєдіяльності населення та підвищення добробуту громадян на місцевому рівні. Сьогодні місцеве самоврядування не виконує поставлених завдань повною мірою через брак коштів. Питання удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються органи місцевого самоврядування. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів, як результат, збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування і якісному виконанню покладених на них завдань та функцій [1].

Для вирішення проблеми формування місцевих бюджетів в Україні необхідно звернутися до досвіду інших країн, де немає глобальних проблем із забезпеченням місцевих бюджетів. Унаслідок багатовікової еволюції на Заході склалася розгалужена система місцевих податків і зборів, характерною особливістю яких є:

численність: у Бельгії запроваджено 100 місцевих податків і зборів, в Італії – 70, у Франції – більш ніж 50. Разом з тим в окремих країнах застосовується лише кілька місцевих податків, а у Великобританії, наприклад, – лише один (подушний податок);

© Новосельцева К. В., Прядкіна С. О., 2010



масовість: податки сплачуються фактично всім дорослим населенням, незалежно від соціального статусу та рівня доходів;

регресивність: частка місцевих податків і зборів зменшується стосовно сукупного розміру доходів, якщо доходи зростають. У той же час частини країн щодо головних місцевих податків застосовують прогресивні ставки оподаткування (Фінляндія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Швейцарія) при оподаткуванні особистого майна громадян;

застосування права податкової ініціативи. В унітарних країнах місцеві органи влади, як правило, такого права не мають. Усі види місцевих податків запроваджуються законами, які ухвалює парламент країни. Місцеві органи влади мають повноваження щодо встановлення ставок податків у межах законодавчо визначених їхніх граничних рівнів. До компетенції місцевих органів влади включено також право приймати рішення про запровадження місцевих податків, визначених законодавством. У деяких країнах застосовується інша модель контролю центрального уряду за місцевими податками. Місцеві органи влади самостійно встановлюють місцеві податки і збори, а центральна влада обмежує їхні максимальні ставки. У федеративних державах основне коло питань місцевого оподаткування перебуває в компетенції суб'єктів федерації. Види місцевих податків встановлюються органами влади штатів у США, кантонів – у Швейцарії, владними структурами провінції Квебек – у Канаді. Ставки місцевих податків у цих країнах визначають муніципалітети. Разом з тим і в більшості федеративних країн законодавство федерації певною мірою регламентує застосування місцевих податків і зборів.

Далі розглянемо основні моделі податкових систем місцевих органів влади. В основі лежить спосіб, за допомогою якого встановлюються і зараховуються до місцевих бюджетів окремі місцеві податки. Розглянемо їх на прикладі прибуткового податку.

**Перша модель.** У ФРН, Австрії, Іспанії, Люксембурзі місцеві органи влади автоматично отримують фіксований відсоток (частку) від прибуткового податку по країні, який зараховується до всіх рівнів бюджетів.

**Друга модель.** У Бельгії, Канаді (крім Квебеку), Данії, Норвегії місцеві органи самостійно встановлюють додаткові місцеві надбавки до ставок прибуткового податку, що надходить до центрального бюджету.

**Третя модель.** Місцеві органи цілком самостійно встановлюють ставки оподаткування та його базу з прибуткового податку. Відповідні місцеві податки не враховуються центральним урядом при визначенні прибуткового доходу для податків, які надходять до центрального бюджету. Така модель податкової системи застосовується у Швейцарії, провінції Квебек (Канада) та в деяких інших країнах [2].

Запропоновані вище варіанти формування місцевих бюджетів вже успішно функціонують у багатьох країнах світу та підкріплені ефективною законодавчою базою. Натомість прийняті Верховною Радою України закони "Про місцеве самоврядування в Україні" і "Про бюджетну систему України" визначають, що "місцеві ради народних депутатів у межах свої компетенції самостійно розробляють, затверджують і виконують бюджети відповідних територій", але "межі своєї компетенції" так замикаються на рівні Кабінету Міністрів і Верховної Ради України, що ось уже протягом декількох років і держава в цілому, і регіони затверджують бюджети зі значними запізненнями, а в деяких випадках – і в наступному році. Немає необхідності говорити про те, як негативно це впливає на розвиток економіки.

Аналіз проблем місцевих бюджетів України, а також теорії та практики побудови багаторівневих бюджетних систем у країнах з ринковою економікою дозволяє зробити висновок, що існуюча система формування місцевих бюджетів має ряд серйозних недоліків:

висока ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань; регулюючі доходи відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, в той час як частка закріплених за територіями податкових платежів низька;

практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;

відсутність єдиних та досить стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів;

відсутність єдиних правил ув'язки доходів місцевих бюджетів і регіональних податкових надходжень, а також науково обґрунтованої методики міжрегіонального перерозподілу доходів [3].

Сьогодні найбільш проблемним є питання взаємовідносин між бюджетами різних рівнів з приводу розподілу між ними доходів і видатків. Як показали результати досліджень, нині діючий бюджетний механізм, за яким місцеві ради вищого рівня встановлюють нормативи відрахувань від регулюючих податків і зборів та суми дотацій, призводить до погіршення функціонування місцевих бюджетів нижчого рівня. Це, у свою чергу, не дає змоги профінансувати всі необхідні видатки, що тягне за собою погіршення стану соціально-економічного розвитку.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні доцільно запропонувати такі шляхи їх вирішення:

вдосконалити існуючу нормативно-законодавчу базу або розробити нову, яка б могла чітко регулювати та визначати процес формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;

здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що надасть можливість місцевим фінансам стати більш самостійним інститутом;





перевести деякі податки з розряду загальнодержавних в місцеві для того, щоб збільшити надходження до місцевих бюджетів, встановити більш справедливий міжрегіональний розподіл частки податків;

вдосконалити формули розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунку обсягів видатків за окремими галузями, що враховуються при визначенні дотації, призначеної для вирівнювання диспропорцій між місцевими бюджетами;

чітко дотримуватись бюджетної дисципліни, що має відбитися в доцільному використанні бюджетних засобів;

застосувати режим жорсткої економії бюджетних коштів;

залучати іноземні інвестиції та кредити [3].

Саме місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належить особливе місце в бюджетній системі держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист населення.

Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначив нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади. Для цього необхідно врахувати всі об'єктивні недоліки функціонуючої системи та досвід формування бюджетів інших країн, застосувати найбільш вдалі методики щодо власної бюджетної системи. Чітка система управління та вдала стратегія, яка враховує інтереси широкого загалу, дадуть змогу уряду України найбільш повно задовольнити потреби населення через органи місцевого самоврядування.

*Наук. керівн. Птащенко О. В.*

**Література:** 1. Кравченко В. М. Місцеві фінанси України / В. М. Кравченко. – К., 2003. – С. 160–179. 2. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України / Ю. В. Пасічник. – К.: Знання, 2006. – С. 536–542. 3. Деркач М. Проблеми місцевих бюджетів / М. Деркач // *Голос України*. – 2008. – С. 3–6. 4. Буряченко А. Є. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів / А. Є. Буряченко, М. П. Палій // *Фінанси України*. – 2008. – № 8. – С. 13–18. 5. Долішній М. І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М. І. Долішній // *Регіональна економіка*. – 2009. – № 3. – С. 9–17. 6. Павлюк К. В. Місцеві бюджети і міжбюджетні відносини / К. В. Павлюк // *Фінанси України*. – 2006. – № 6. – С. 24–30.

УДК 339.92 (477)

**Щебетун А. М.**

Студент 5 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

*Анотація. Проаналізовано стан та проблемні аспекти зовнішньоекономічної діяльності України і розроблено пріоритетні напрями її розвитку.*

*Аннотация. Проанализированы состояние и проблемные аспекты внешнеэкономической деятельности Украины и разработаны приоритетные направления ее развития.*

*Annotation. The state and problematic aspects of foreign economic activity of Ukraine are analyzed and priorities for its development are investigated.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, платіжний баланс, експорт, імпорт.*

У зв'язку з поглибленням процесу інтеграції України до міжнародної спільноти з метою використання переваг для прискорення економічного розвитку країни та підвищення добробуту населення, необхідно чітко виділити основні шляхи та методи вирішення цих проблем.

В останній час вивченню проблем зовнішньоекономічної діяльності України присвячені наукові праці таких вчених, як: Герчикова І. М., Стровський Л. Є., Казанцев С. К., Паршин Е. А., Біло-

© Щебетун А. М., 2010



русів А. С. та інших, але окремі практичні питання, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, не вирішені. Зокрема, не розроблено комплексний організаційно-економічний механізм використання експортного потенціалу України, інтегруючий ефективні заходи щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Метою даного дослідження є пошук пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Завданнями даного дослідження є аналіз сучасного стану та тенденції динаміки зовнішньоекономічної діяльності України, виявлення основних проблем, а також розробка рекомендацій для успішного та ефективного ведення транскордонного бізнесу.

Зовнішньоекономічна діяльність визначається як діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права здійснювати будь-які її види, що не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак.

Наведений в Законі України [2] перелік видів і форм зовнішньоекономічної діяльності є повним і охоплює практично всі відомі у світовій практиці види. Проте детальне вивчення дозволяє стверджувати, що провідну роль відіграє така форма зовнішньоекономічних зв'язків, як міжнародна торгівля, за допомогою якої країни розвивають спеціалізацію, підвищують продуктивність своїх ресурсів, збільшують загальний обсяг виробництва, а також забезпечують задоволення потреби у тих продуктах, виробництво яких у країні вкрай неефективно або неможливо взагалі.

Чіткий опис результативності зовнішньоекономічної діяльності України та методологічну основу для міждержавних порівнянь дають такі показники зовнішньої торгівлі, як експорт та імпорт.

Проаналізуємо географічну структуру зовнішньої торгівлі послугами за перші півріччя 2008., 2009 та 2010 рр. Дані для цих розрахунків були взяті з офіційного державного статистичного сайту. За статистичними даними експорт у тис. дол. США, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, складає в 2008 р. – 147 %, в 2009 р. – 75 %, в 2010 р. – 120,5 %.

При цьому найбільша частка експорту послуг належить трубопровідним транспортним послугам (66 % від загального обсягу у 2008 р., 65,9 % – у 2009 р., 70,8 % – у 2010 р.).

Найбільшими регіонами – експортерами послуг в Україні – є: Одеська (13,1 %), Донецька (3,8 %), Дніпропетровська (3,6 %) області у 2008 р.; Одеська (14,9 %), Донецька (4,9 %), Дніпропетровська (4,3 %) області у 2009 р.; Одеська (10,8 %), Донецька (5,6 %), Дніпропетровська (3,2 %) області у 2010 р.

Що стосується імпорту, то за перше півріччя 2008 р., у процентному відношенні до попереднього року аналогічного періоду, надано послуг 149,2 %, у 2009 р. – 78,6 %, 2010 р. – 98,5 %.

Найбільша частка імпорту послуг припадає на транспорт: залізничний у 2008 р. – 10,2 % від загального обсягу, залізничний у 2009 р. – 41,1 %, повітряний у 2010 р. – 41 %.

Фінансові послуги займають друге провідне місце у наданні послуг як імпорту.

Найбільшими регіонами – імпортерами послуг в Україні – є: Дніпропетровська (7 %), Харківська (4,8 %), Запорізька (4,3 %) області у 2008 р.; Дніпропетровська (7,8 %), Харківська (6,9 %), Донецька (6,8 %) області у 2009 р.; Дніпропетровська (8,8 %), Донецька (7,3 %), Харківська (7,3 %) області у 2010 р.

На думку експертів [3], падіння імпорту почалося ще в грудні 2008 р. Головною причиною його зниження стала різка девальвація гривні. На фоні нестабільності національної валюти імпортери почали масово знижувати обсяг товарів, що ввозяться в Україну. Така ситуація є сприятливою для українського товаровиробника, оскільки завдяки зниженню імпорту населення буде споживати вітчизняні товари. Але тут необхідно врахувати те, що якщо обсяги виробництва в Україні продовжать відновлюватися, а споживчі ринки будуть оживати, знову почне зростати імпорт, оскільки виробництво багатьох товарів в Україні не розвинене, а промисловість залежить від закордонної сировини і комплектуючих.

Аналіз нинішньої ситуації дає можливість виділити найважливіші проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, які потребують негайного вирішення. Необхідно посилити державну підтримку експортної діяльності у формі страхування зовнішньоекономічних ризиків, гарантування, компенсації, пільгового кредитування найбільш конкурентних позицій експортної номенклатури на рівні країн і фірм-конкурентів.

Пріоритетними напрямками зовнішньоекономічної діяльності, як на думку автора, повинні стати: підвищення активності регіональних підприємств та організацій на зовнішньому ринку; послідовна перебудова товарної структури експорту та імпорту; наближення її до структурних співвідношень, притаманних країнам з ринковою економікою;

переорієнтація політики підприємств на виробництво високоліквідної диверсифікованої продукції, забезпечення глибоких маркетингових досліджень замість практики збуту товару будь-якими засобами і за будь-якою ціною;

зміна структури експортної продукції, скорочення частки сировинних товарів на користь високотехнологічних, підвищення конкурентоспроможності продукції традиційних експортних галузей;

відновлення традиційних та освоєння нових ринків збуту, забезпечення пріоритетності російських ринків і ринків інших країн СНД;

розширення сфери зовнішньоекономічних зв'язків з нетрадиційними партнерами.

Для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності потрібні:

спрямована робота з удосконалення структури експорту та імпорту товарів, розширення зовнішньоекономічних зв'язків підприємств регіону з країнами, що мають платоспроможний попит на вироблену в Україні продукцію;



активне впровадження заходів економічного характеру, організаційно-правових та спеціальних заходів стимулювання зовнішньої торгівлі.

У рамках організаційно-правових та спеціальних засобів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно на рівні обласних державних адміністрацій розглянути такі питання:

забезпечення умов для формування великих організаційних структур – міжгалузевих комплексів, здатних зайняти міцні позиції на зовнішніх ринках;

відкриття в областях представництв Державного аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків;

координація роботи навчальних закладів та інших організацій, які здійснюють навчання для розробки типових навчальних програм, методичних посібників і матеріалів з метою підготовки кадрів для зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків є пріоритетним завданням для економіки будь-якої країни. Для цього державі необхідно виявити проблеми, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, і знайти чіткі шляхи ефективного їх вирішення. На погляд автора, застосовуючи пропозиції даної роботи, Україна зможе зайняти гідне місце у світовому суспільстві, а її зовнішньоекономічна діяльність буде успішною та ефективною.

Отже, науковим результатом даного дослідження є розробка пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, а перспективою подальшого наукового дослідження в даному напрямі – розробка механізмів в їх реалізації.

Наук. керівн. Мішина С. В.

**Література:** 1. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 511 с. 2. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 р. № 959-ХІІ // ВВР України. – 1991. – № 29. – Ст. 337. 3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебн. практич. пособие / Е. Ф. Прокушев. – М. : ИВЦ "Маркетинг", 2000. – 256 с. 4. Основы внешнеэкономических знаний / под. ред. И. П. Фаминского. – М. : Международные отношения, 2001. – 378 с. 5. Сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

УДК 331.108.43

**Качалуба И. О.**

Студент 5 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **СУЩНОСТЬ ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Аннотация. Рассмотрены современные аспекты деловой оценки персонала, проанализировано и усовершенствовано ее методическое обеспечение.*

*Анотация. Розглянуто сучасні аспекти ділової оцінки персоналу, проаналізовано та вдосконалено її методичне забезпечення.*

*Annotation. The modern aspects of business personnel assessment are considered, its methodological securing is analyzed.*

*Ключевые слова: персонал, оценка персонала, трудовая деятельность, квалификация, управление персоналом, кадры, трудовой потенциал.*

Для успешной деятельности предприятия в современных рыночных условиях необходим персонал, способный соответствовать высшим профессиональным критериям. Именно для этого и существует такое понятие, как деловая оценка персонала.

Целью данного исследования является анализ существующей системы деловой оценки персонала на предприятии и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Анализом проблем деловой оценки персонала занималось множество отечественных и зарубежных представителей экономической науки: Автономов В. С., Виноградская А. М., Виноградский М. Д., Галаева Е. В., Голенко В. П., Мельничук О. Л., Савченко В. А., Щербак В. Г. и др.

Виноградская А. М. и Виноградский М. Д. дают такое определение понятию деловая оценка персонала: "это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места" [1, с. 187].

© Качалуба И. О., 2010



Различают два основных вида деловой оценки:

оценку кандидатов на вакантную должность;  
текущую периодическую оценку сотрудников организации.

Центральным вопросом любой деловой оценки является установление ее показателей. Они могут характеризовать как общие моменты, равноценные для всех работников организации, так и специфические нормы труда и поведения для конкретного рабочего места или конкретной должности. В первом случае показатели оценки определяют принадлежность сотрудника к конкретной организационно-социальной системе; во втором – полное соответствие сотрудника профессиональным требованиям.

При всем многообразии показателей оценки их можно условно разделить на несколько групп: результативности труда;

профессионального поведения;  
личностных качеств [2, с.171].

Задача оценки работника состоит в выявлении его трудового потенциала, степени использования этого потенциала, соответствия работника занимаемой должности или его готовности занять конкретную должность, в том, чтобы охарактеризовать эффективность его трудовой деятельности, а следовательно, и ценность работника для предприятия.

Важная задача деловой оценки – обеспечить обратную связь: работник должен знать, как оцениваются результаты его деятельности, его стремление к качественному выполнению своей работы со стороны руководства [3, с.126].

По мнению автора, кадровый состав предприятия, будучи одним из основных составляющих его деятельности, наряду с другими обеспечивает его конкурентоспособность. Поэтому конкурентоспособность персонала можно определить, как его способность реализовывать существующие у него конкурентные преимущества таким образом, чтобы способствовать продвижению предприятия на лучшую по сравнению с другими субъектами конкуренции на данном рынке конкурентную позицию. Для этого существует ряд методов оценки персонала на предприятии. Дадим характеристику некоторых существующих методов и сведем их в таблицу.

Таблица

**Сравнительная характеристика методов деловой оценки персонала**

Методы	Преимущества	Недостатки
Шкалирование	Не связан с большими затратами на разработку и потому удобен и экономичен	Ошибки снисходительности или строгости. Существуют оценщики, склонные давать суждения либо по экстремальным (1 или 5) значениям, либо по средним значениям шкалы
Биографический	Возможность всесторонне и быстро учесть личность; прогнозировать результаты его деятельности	Данного рода информация имеет свойство устаревать
Ранжирование	Лучший способ для определения поощрения лучших сотрудников	Ограниченное число сравнимых субъектов; субъективное сравнение
Балльных оценок	Позволяет быстро оценить работника и провести сравнительный анализ выполнения функций; позволяет увидеть сильные и слабые стороны сотрудника	Субъективность коэффициентов важности
Наблюдение	Позволяет увидеть скорость принятия решений; можно увидеть отношение сотрудника к коллективу и работе в целом; позволяет оценить его личные качества	Субъективное мнение наблюдателя; требует больших затрат времени
Тестирование	Позволяет получить количественную характеристику по большинству критериев оценки; возможна компьютерная обработка результатов	Оценивая потенциальные возможности работника, тесты не учитывают, как эти способности проявляются на практике
360 градусов	Возможность увидеть, как воспринимают окружающие, скорректировать свою самооценку и поведение	Завышение результатов оценки; боязнь подрыва авторитета
Интервью	Получение точной и прогностичной информации	Неадекватность оцениваемого объекта
Собеседование	Позволяет узнать новые сведения об оцениваемом объекте; узнать о знании работы, о коммуникации, о скорости решения проблемы	Предоставляются не объективные данные о человеке; носит формальный характер
Экспертных оценок	Объективное мнение экспертов; анализ всех качеств сотрудника; создание модели "идеального" работника, к которой следует стремиться	Большие затраты на привлечение экспертов
Без предварительного установления показателей оценки	Результаты оцениваются как руководителем, так и самим сотрудником. Руководитель указывает на возможности улучшения и развития деятельности сотрудника	Ненормируемые затраты времени



Не надо забывать простую истину – главный потенциал предприятия заключен в кадрах. Какие бы прекрасные идеи, новейшие технологии, самые благоприятные внешние условия не существовали, без хорошо подготовленного персонала высокой активности добиться невозможно. Поэтому для более эффективного результата предлагается объединить методы тестирования и собеседования. При собеседовании определяется степень соответствия кандидата портрету идеального сотрудника, его способности выполнять требования должностной инструкции, потенциала профессионального роста и развития, способности адаптироваться в организации, знакомство с ожиданиями кандидата в отношении организации, условий работы, ее оплаты и т. д. Тестовая методика позволяет получать объективные данные, облегчает математическую обработку результатов.

Деловая оценка направлена на решение таких управленческих проблем, как:

- 1) подбор кадров (оценка квалификации и личностных качеств претендентов);
- 2) определение степени соответствия занимаемой должности (аттестация сотрудников, анализ рациональной расстановки кадров, оценка полноты и четкости исполнения должностных обязанностей, оценка сотрудников после прохождения испытательного срока или стажировки);
- 3) улучшение использования кадров (определение степени загрузки сотрудников и использования их квалификации, совершенствование организации управленческого труда);
- 4) выявление вклада сотрудника в результаты труда (организация поощрения и установление меры взыскания);
- 5) продвижение сотрудников и выявление необходимости повышения квалификации (прогнозирование продвижения, формирование резерва кадров, отбор сотрудников для выполнения ответственных заданий, выявление направленности и разработка программ повышения квалификации);
- 6) совершенствование структуры аппарата управления (обоснование численности и структуры кадров по должностям, уточнение должностных инструкций) [4, с. 137–138].

Таким образом, можно сказать, что эффективность работы предприятия в наибольшей степени зависит от возможностей и результатов деятельности персонала. Исходным пунктом для принятия решений в сфере управления человеческими ресурсами являются результаты оценки персонала. Оценка является одной из важнейших функций управления персоналом, она связывает, объединяет все элементы управления персоналом в единое целое. Авторитетные специалисты подчеркивают, что оценка персонала влияет на многие показатели деятельности фирмы и повышение ее стоимости на рынке труда.

Научным результатом данного исследования является систематизация преимуществ и недостатков методов деловой оценки персонала, что позволило разработать комбинированный метод. Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является разработка системы показателей деловой оценки персонала.

*Научн. рук. Мишина С. В.*

---

**Литература:** 1. Виноградський М. Л. Організація праці менеджера : навч. посібн. для студ. екон. вузів / М. Л. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К. : "Кондор", 2002. – 518 с. 2. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навчальний посібник / В. А. Савченко. – К. : ХНЕУ, 2002. – 358 с. 3. Галаева Е. В. Эффективность системы управления персоналом : учебн. пособ. / Е. В. Галаева, В. П. Голенко. – М. : Изд. РЭА, 2003. – 449 с. 4. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства. Наукове видання / В. Г. Щербак. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 220 с.

УДК 331.108.43

**Семенченко А. В.**

Студент 5 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ**

*Анотація. Розглянуто методи оцінки персоналу в системі менеджменту. Розроблено рекомендації щодо їх вибору залежно від специфіки функціонування суб'єктів господарювання.*

*Аннотация. Рассмотрены методы оценки персонала в системе менеджмента. Разработаны рекомендации относительно их выбора в зависимости от специфики функционирования субъектов ведения хозяйства.*

---

© Семенченко А. В., 2010



*Annotation. The methods of estimation personnel in the system of management are considered; recommendations in relation to their choice, depending on the specific functioning of subjects manage are developed.*

*Ключові слова: оцінка персоналу, менеджмент, методи, фактори, діяльність, ротація.*

Оцінка персоналу як процес здобуття необхідної інформації про працівників і кадровий потенціал організації в цілому справедливо вважається найважливішим компонентом управління, що забезпечує досягнення цілей організації. Для удосконалення системи оцінки на підприємстві більшу увагу слід приділяти методам оцінки персоналу в системі менеджменту, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Теоретичною і методологічною основою дослідження послужили праці російських вчених і практиків у сфері управління персоналом і менеджменту, таких, як: Журавльов П. В., Кібанов А. Я., Маслов Е. В., Одогов Ю. Г., Травін В. В., Турчинов А. І., Шекшня С. В. та ін. Серед вітчизняних вчених слід виділити праці Колота А. М., Крушельницької Я. В., Козак Н. О. та ін.

У перелічених наукових публікаціях автори визначають сутність, завдання та значення оцінки персоналу, але ж не достатньо приділяють увагу саме методам оцінки персоналу в системі менеджменту.

Мета статті полягає у вивченні ступеня підготовленості працівника з використанням методів оцінки персоналу до виконання саме того виду діяльності, яким він займається, а також виявлення рівня його потенційних можливостей з метою оцінки перспектив зростання (ротації), а також розробки кадрових заходів, необхідних для досягнення цілей кадрової політики.

Інструментарій системи оцінки персоналу сформувався під впливом потреб вирішення практичних завдань виробничо-управлінської діяльності на основі певних методів.

Всі методи оцінки можна розділити на методи індивідуальної оцінки працівників, які засновані на дослідженні індивідуальних якостей працівника, і методи групової оцінки, які засновані на порівнянні ефективності працівників усередині групи [1, с. 498].

Метод алфавітно-числової оцінки (оцінка особистих якостей). Основу алфавітно-числової оцінки персоналу складає шкала. Відповідно до неї зіставляються трудові досягнення й особисті якості працівника. При проведенні даної оцінки необхідно визначити, які фактори трудової діяльності і поведінки потрібно оцінити. Наприклад, деякі американські підприємства використовують систему із семи рівнів оцінок, кожний з них диференційований з урахуванням трьох факторів:

А – оцінка працівника методом порівняння його діяльності з обов'язками відповідно до посадової інструкції;

В – оцінка того, якою мірою працівнику потрібна допомога і контроль з боку безпосереднього керівника для виконання ним своїх службових обов'язків;

С – оцінка професійного досвіду працівника, який він використовує при виконанні виробничих завдань.

Метод анкетування. Оцінна анкета є певним набором питань і описів. Той, хто оцінює, аналізує наявність або відсутність вказаних рис у того, хто атестується, і відзначає відповідний варіант.

Описовий метод оцінки. Той, хто проводить оцінку, повинен виявити і описати позитивні та негативні риси поведінки того, хто атестується.

Метод класифікації. Даний метод заснований на ранжируванні працівників, які атестуються, за певним критерієм від кращого до гіршого з привласненням ним певного порядкового номера.

Рейтинг або метод порівняння заснований на оцінці відповідності працівника посаді. Це метод шкалування особистих якостей працівника. Найважливіший компонент даного виду оцінки – список завдань, які повинен виконувати співробітник, який атестується. Потім відбувається оцінка перерахованих в списку якостей співробітника, що атестується, за 7-бальною шкалою: 7 – дуже високий ступінь, 1 – дуже низький.

Аналіз результатів може проводитися або за відповідністю виявлених оцінок еталонним, або порівнянням результатів, отриманих від працівників однієї і тієї ж посади [2, с. 151].

Метод заданого розподілу. Особі, яка веде оцінку, переписуються дані робітникам оцінки в рамках попередньо заданого розподілення оцінок. Наприклад: 10 % – незадовільно; 20 % – задовільно; 40 % – цілком задовільно; 20 % – добре; 10 % – відмінно, а в сумі – 100 %.

Метод оцінки за вирішальною ситуацією. Для використання цього методу фахівці з оцінки готують список описів "правильної" і "неправильної" поведінки працівників у типових ситуаціях – "вирішальних ситуаціях". Ці описи розподіляються за рубриками відповідно до характеру роботи. Зазвичай даний метод використовується в оцінках, що виносяться керівником, а не колегами і підлеглими [3, с. 123].

Метод рейтингових поведінкових установок заснований на використанні "вирішальних ситуацій", з яких виводяться необхідні від працівника ділові та особисті якості, які і стають критеріями оцінки. Оцінювач прочитує в анкеті рейтингу опис якогось-небудь критерію оцінки (наприклад, інженерна компетентність) і ставить позначку в шкалі відповідно до кваліфікації оцінюваного. Дорогий і трудомісткий метод, але доступний і зрозумілий працівникам.

Метод шкали спостереження за поведінкою. Метод аналогічний попередньому, але замість визначення поведінки працівника у вирішальній ситуації поточного часу оцінювач фіксує на шкалі кількість випадків, коли працівник поведився тим або іншим специфічним чином раніше. Цей метод трудомісткий і вимагає істотних матеріальних витрат.

Метод анкет і порівняльних анкет включає набір питань або описів поведінки працівника. Оцінювач проставляє відмітку напроти опису тієї риси вдачі, яка, на його думку, властива працівникові, інакше залишає порожнє місце. Сума позначок дає загальний рейтинг анкети даного працівника. Використовується для оцінки керівництвом, колегами і підлеглими [4, с. 312].

Метод інтерв'ю запозичений відділами з роботи з персоналом з соціології. Ось приклад плану інтерв'ю з метою оцінки особи. В інтерв'ю важливо отримати інформацію про такі компоненти і характеристики особи: інтелектуальна сфера; мотиваційна сфера; темперамент, характер; професійний і життєвий досвід; здоров'я; ставлення до професійної діяльності; ранні роки; дитячий сад; школа; професійне навчання (початкове, середнє, вище, професійне); служба в армії; ставлення до роботи на фірмі; захоплення; самооцінка можливостей, здоров'я; сімейний стан, відносини в сім'ї; форми проведення дозвілля.

Метод "360 градусів оцінки". Співробітник оцінюється своїми керівником, колегами і підлеглими. Конкретні форми оцінки можуть варіюватися, але ті, хто оцінюють, заповнюють однакові бланки і обробка результатів проводиться за допомогою комп'ютерів, щоб забезпечити анонімність. Мета методу – отримати всебічну оцінку того, хто атестується.

Метод незалежних суддів. Незалежні члени комісії – 6 – 7 осіб – ставлять тому, хто атестується, різноманітні питання. Процедура нагадує перехресний допит за різними сферами діяльності того, хто атестується. Перед суддею розташовується комп'ютер, на якому той, хто оцінює, натискає клавішу "+" у разі правильної відповіді і, відповідно, клавішу "-" – у разі неправильної. Після закінчення процедури програма видає висновок.

Метод тестування полягає у тому, що для оцінки працівника можуть бути застосовані і різні тести. За своїм змістом вони розділяються на три групи:

- кваліфікаційні, такі, що дозволяють визначити ступінь кваліфікації працівника;
- психологічні, такі, що дають можливість оцінити особові якості працівника;
- фізіологічні, такі, що виявляють фізіологічні особливості людини.

Метод комітетів полягає в тому, що оцінка проводиться групою експертів і націлена на з'ясування здібностей кандидата, що дають йому право претендувати на інші посади, зокрема на висунення на підвищення [5, с. 458].

Дана методика складається з таких етапів:

- діяльність розбивається на окремі складові;
- визначається результативність кожного виду діяльності в балах за шкалою (наприклад, від -10 до +10), і таким чином визначають ступінь успіху;
- складаються три списки робіт: ті роботи, які вдається вирішити успішно, які вдаються час від часу, і ті, які ніколи не вдаються;
- вноситься завершальна комплексна оцінка.

Набори якостей, які вивчаються, розробляються з урахуванням завдань, що виконуються за посадою. Зазвичай таких якостей набирається від 5 до 20.

Метод центрів оцінки. За допомогою цього методу вирішуються два завдання:

- з'ясовуються особисті і ділові якості працівника (зазвичай цей метод використовується для оцінки керівних співробітників);
- визначається програма індивідуальних тренувань керівника, що дозволяє розвинути його здібності, поведінкові навички.

Метод ділових ігор, тобто оцінка персоналу здійснюється в рамках спеціально розроблених імітаційних і розвиваючих ділових ігор. До оцінки притягуються як самі учасники ділових ігор, так і експерти-спостерігачі. Цей метод оцінки може використовуватися для визначення ефективності командної роботи персоналу [6, с. 297].

Метод оцінки досягнення цілей (метод управління за допомогою постановки цілей), тобто керівник і підлеглий спільно визначають ключові цілі діяльності працівника на певний термін. Цілі повинні бути конкретними, досяжними, але напруженими, мати значення як для професійного розвитку працівника, так і для вдосконалення діяльності організації [7, с. 536].

Метод оцінки на основі моделей компетентності. Моделі компетентності описують інтелектуальні і ділові якості працівника, його навички міжособистісної комунікації, необхідні для успішної професійної діяльності в рамках корпоративної культури, що існує в організації.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є розробка рекомендацій щодо вибору та застосування методів оцінки персоналу залежно від специфіки функціонування підприємства.

*Наук. керівн. Мішина С. В.*

**Література:** 1. Управление персоналом : учебно-практическое пособие для вузов / под ред. Кибанова А. Я. – М., 2004. – 498 с. 2. Близнак В. В. Методичні підходи до оцінки персоналу / В. В. Близнак // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 151. 3. Домбровский В. А. Місце оцінки персоналу в системі кадрового менеджменту / В. А. Домбровский // Університетські наукові записки. – 2006. – № 2 (18). – С. 123. 4. Ладанов И. Д. Система оценки персонала организации : монография / И. Д. Ладанов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 5. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. – М. : Бизнес-школа, 1996. – 458 с. 6. Борисова Е. А. Оцінка і атестація персоналу / Е. А. Борисова. – СПб. : Питер, 2005. – 297 с. 7. Кляйнманн М. Ассесмент-центр. Современные технологии оценки персонала, / М. Кляйнманн. – Харьков : Гуманитарный центр, 2004. – 536 с.



Студент 5 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## **ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПРИ ВИКОНАННІ НАУКОВИХ ПРОЕКТІВ УКРАЇНСЬКОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЦЕНТРУ**

*Анотація. Висвітлено додаткові важелі управління персоналом при виконанні наукових проектів УНТЦ. Управління можна покращити за рахунок залучення компетентних закордонних науковців з технічних галузей, в яких виконується проект, – колабораторів. Мета залучених колабораторів – проведення технічного аудиту наукових проектів щодо можливості подальшої комерціалізації їх науково-технічних результатів.*

*Аннотация. Освещены дополнительные рычаги управления персоналом при выполнении научных проектов УНТЦ. Управление можно улучшить за счет привлечения компетентных зарубежных научных работников из технических областей, в которых выполняется проект, – коллабораторов. Цель привлеченных коллабораторов – проведение технической аудита научных проектов для анализа возможности дальнейшей коммерциализации их научно-технических результатов.*

*Annotation. The additional levers of management by a personnel at implementation of scientific projects of UNTC are considered. The Management can be improved due to bringing in of competent foreign research workers of technical areas in which a project is executed – coloborators. An aim of attracted coloborators is realization technical audit of scientific projects, for the analysis of possibility of further commercialization of their scientific and technical results.*

*Ключові слова: наукові дослідження, наукові групи, фінансовий звіт, технічний звіт, колаборатори, технічний аудит, комерціалізація науково-технічних результатів.*

Однією із організацій, які фінансують розвиток української науки, є Український науково-технологічний центр (УНТЦ), який становить міжурядову організацію, що була створена з метою гарантування міжнародної безпеки шляхом забезпечення нерозповсюдження зброї масового знищення. Для досягнення цієї мети УНТЦ залучає до співпраці колишніх "оборонників" (спеціалістів, що працювали в оборонній галузі). Співпраця відбувається в рамках проектів УНТЦ, що фінансуються Європейським Союзом, США та Канадою. Проекти УНТЦ дають змогу створити робочі місця та надати оплачувану роботу фахівцям для спрямування їх діяльності в мирне русло. УНТЦ діє в Україні на підставі Угоди про створення УНТЦ (998\_032) від 25.10.1993 р. [1], яка укладена між урядами України, Канади, США та Швеції, а також Протоколу про внесення виправлень до Угоди про створення Українського науково-технологічного центру (998\_033) від 07.07.1997 р. [2]. Центр має 178 організацій – партнерів (урядові та комерційні фірми). УНТЦ є одним із великих інвесторів в розвиток науки на Україні. При цьому необхідно створити умови для ефективного використання вкладених коштів. Оскільки існує загальна проблема урахування та оцінки роботи наукових співробітників, то розробка шляхів покращення менеджменту персоналу при виконанні наукових проектів Українського науково-технологічного центру є актуальною задачею.

В рамках проектів УНТЦ науковці виконують науково-дослідні роботи згідно з тематикою затверджених проектів для подальшої комерціалізації отриманих науково-технічних результатів. Головними особливостями сучасних наукових досліджень, що визначають собою специфіку організації наукової праці, є [3]:

імовірнісний характер результатів дослідження, оскільки воно спрямоване на створення нової, оригінальної інформації. Результат дослідження (на відміну від виробництва матеріальних цінностей) може перевищити очікування, але може дати й незначний ефект;

унікальність дослідження обмежує застосовність багатьох універсальних або типових методів і нормативних матеріалів, що полегшують організацію праці в матеріальному виробництві й вимагають від науковця самостійності, оперативності, ініціативи;

складність і комплексність досліджень, що підвищують вимоги до науковців, до їхніх компетенцій, професійної кваліфікації й організованості й створюють додаткові труднощі при кооперації праці працівників різного профілю;

зв'язок досліджень із практикою, що зміцнюється в міру перетворення науки в безпосередню продуктивну силу, припускає постійний контакт науковців із працівниками виробництва і їх кооперацію.

Для того щоб одержати фінансування, науковій групі потрібно створити інноваційний проект і пройти три етапи: подача короткої форми заяви, повної форми пропозиції й проектної угоди. Після того як проект одержав фінансування, керівник проекту розробляє проектну угоду й робочий план [3].





Фінансування всіх нових проектів затверджується в режимі реального часу в електронному вигляді (on-line approval system) [4], перед тим як виставити проект на затвердження, потрібно направити його провідному спеціалістові. Провідний спеціаліст проекту вивчає робочий план і ділиться своїми зауваженнями й пропозиціями з керівником проекту. Потім провідний спеціаліст проекту направляє бюджет проекту в електронному вигляді на затвердження. Кожний підрозділ УНТЦ (фінансовий відділ, адміністративний відділ, заступники виконавчого директора) перевіряє робочий план і бюджетні таблиці проекту на відповідність правилам УНТЦ. Після розв'язку всіх спірних моментів, керівник проекту й директор кожного інституту-учасника підписують фінальну версію погодженого робочого плану. Для кожного проекту призначається фінансист і фахівець із закупівель [2]. Провідний спеціаліст проекту погодить можливу дату початку проекту з керівником проекту. Виконавчий директор УНТЦ підписує робочий план, і проект починає свою роботу. На основі рахунка-фактури за безготівковим розрахунком оплачується покупка матеріалів і устаткування. Для дрібних покупок керівникові групи перераховують 300 доларів США, конвертовані в національній валюті [2]. Оплата заробітної плати здійснюється на основі "Times-card", у якій кожний учасник проекту фіксує фактично відпрацьовані час і дату. "Times-card" підписує виконавець і керівник групи, і є основою для виплати йому заробітної плати за квартал. На початку проекту кожному члену групи видається аванс – половина зарплати за квартал. Кожний виконавець проекту повинен вести лабораторний журнал, у який записуються види робіт, виконані ним у конкретний день, і отримані результати [2].

При виконанні проекту до УНТЦ подається декілька форм звітів. Основною формою контролю над роботою наукових груп є фінансовий звіт з використання готівки, фінансовий і технічний квартальний звіти та технічний звіт за етап.

Фінансовий квартальний звіт за використання готівкових коштів у вигляді касових і товарних чеків, актів виконаних робіт, касових ордерів тощо подається керівником проекту фінансистові проекту разом з фінансовим звітом наприкінці кварталу.

Фінансовий квартальний звіт включає [4]:

1. Тезовий звіт, зроблений за проектом відповідно до робочого плану.
2. Оригінали таблиць обліку робочого часу за 3 місяця звітного кварталу. На момент перевірки звіту всі таблиці повинні бути надані в УНТЦ.
3. Підтвердження ректора або директора інституту про те, що науковці дійсно одержують гроші за цим проектом, і вони не дублюють роботи за проектом з роботами, які фінансуються з інших джерел.
4. Лист для перерахування накладних витрат за проектом з реквізитами банківського рахунку Інституту за підписом директора або заступника директора організації.

Технічний квартальний звіт містить у собі опис результатів наукових досліджень, проведених у рамках проекту.

Технічний звіт за етап є більш об'ємним (близько 25 сторінок), ніж технічний квартальний звіт, і містить більш детальний опис технічної сторони виконаних за проектом робіт.

Головними мінусами таких існуючих форм звітності є те, що вони дуже формалізовані. Дуже чітко контролюється фінансова сторона виконання проекту – яким чином витрачаються фінансові ресурси, проте така форма звітності не сприяє кінцевій меті проекту – комерціалізації його науково-технічних результатів. На початковому етапі затвердження проекту його аналізують провідні закордонні вчені в технічній галузі, в якій реалізується проект, – колаборатори проекту. Вони надсилають лист-підтримку, в якому висвітлюється актуальність, новизна та науково-технічна цінність результатів, які можуть бути отримані при виконанні поданого проекту. Проте надалі при реалізації проекту колаборатори активної ролі не відіграють. Необхідно відмітити, що спрямування проектів на подальшу комерціалізацію не зумовлене цілями УНТЦ на одержання прибутку від своїх інвестицій. комерціалізація проектів спрямована на те, щоб виконавці проектів отримали джерело постійного прибутку і більш не потребували фінансової допомоги міжнародної спільноти. Таким чином, комерціалізація проекту має не фінансову, а соціальну спрямованість.

Запроваджений аналіз показав, що існуючий менеджмент персоналу дозволяє контролювати тільки рух коштів. Для реалізації кінцевої мети проекту доцільно забезпечити активну участь іноземних колабораторів протягом усього проекту, що дозволить кваліфіковано оцінювати етапи виконання проектів УНТЦ. Такий підхід дозволить припинити фінансування проектів, які виявилися не конкурентоспроможними, та заощаджувати значні кошти, або вкладувати додаткові кошти в більш перспективні проекти. Це пов'язано з імовірнісним характером наукових розробок, при запровадженні яких на початковому етапі неможливо однозначно визначити доцільність їх майбутньої комерціалізації. Тому пропонується виділяти додаткові фінансові ресурси для залучення колабораторів до поточної технічної експертизи проектів шляхом аналізу не тільки технічних звітів, а й реального моніторингу при здійсненні візиту в наукову групу. Також необхідно виділяти фінансові ресурси для проведення незалежної атестації лабораторних зразків, які отримані при виконанні проектів у незалежних центрах сертифікації. При впровадженні таких нововведень можна не тільки одержати об'єктивну інформацію щодо можливості подальшої комерціалізації науково-технічних результатів проектів УНТЦ, а й підвищити менеджмент персоналу наукових робітників при його виконанні.

*Наук. керівн. Іванова О. Ю.*

**Література:** 1. Вікіпедія. – Режим доступу : [www.uk.wikipedia.org](http://www.uk.wikipedia.org). 2. Міжнародний сайт Науково-технологічного центру України. – Режим доступу : [www.stcu.int](http://www.stcu.int). 3. Гончарова Т. Участь НАН України в міжнародних наукових організаціях, програмах та проектах / Т. Гончарова // Національна академія наук України : проблеми розвитку та входження в європейський науковий простір / за ред. акад. НАН України О. С. Онищенко ; докт. екон. наук, проф. Б. А. Маліцького. – К., 2007. – С. 314–318. 4. Сайт Науково-технологічного центру України. – Режим доступу : [www.stcu.kiev.ua](http://www.stcu.kiev.ua).

Студент 5 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ

## МАТЕРИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ И СТАТУСНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ, СООТНОШЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ

*Анотація. Розглянуто теоретичний аспект і практична сутність мотивації, заходи щодо ефективної організації системи мотивації персоналу підприємств.*

*Annotation. Analyzed the theoretical aspect and practical essence of motivation, measures on effective organization of the system of motivation of personnel of enterprises are considered.*

*Annotation. A theoretical aspect and practical essence of motivation, measures on effective organization of the system of motivation of personnel of enterprises are considered.*

*Ключевые слова: мотив, поощрение, льготы, статус сотрудника, благосостояние, результаты труда.*

В самом общем виде мотивация человека к деятельности представляет собой совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил.

Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально, и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека [1].

Таким образом, целью данного исследования является ознакомление с теоретическим аспектом и практической сущностью мотивации, а также мероприятиями по более эффективной организации системы мотивации персонала предприятий.

В зависимости от того, что преследует мотивирование, какие задачи оно решает, можно выделить два основных типа мотивирования [2].

Первый тип состоит в том, что путем внешних воздействий на человека действуют определенные мотивы, которые побуждают человека осуществлять определенные действия, приводящие к желательному для мотивирующего субъекта результату. При данном типе мотивирования надо хорошо знать то, какие мотивы могут побуждать человека к желательным действиям, и то, как вызывать эти мотивы. Этот тип мотивирования во многом напоминает вариант торговой сделки: "Я даю тебе то, что ты хочешь, а ты даешь мне то, что я хочу".

Второй тип мотивирования своей основной задачей имеет формирование определенной мотивационной структуры человека. В этом случае основное внимание обращается на то, чтобы развить и усилить желательные для субъекта мотивирования мотивы действия человека и, наоборот, ослабить те мотивы, которые мешают эффективному управлению человеком. Этот тип мотивирования носит характер воспитательной и образовательной работы и часто не связан с какими-то конкретными действиями или результатами, которые ожидается получить от человека в виде итога его деятельности. Второй тип мотивирования требует гораздо больших усилий, знаний и способностей для его осуществления. Однако и его результаты в целом существенно превосходят результаты первого типа мотивирования.

Первый и второй типы мотивирования не следует противопоставлять, так как в современной практике управления прогрессивно управляемые организации стремятся сочетать оба эти типа мотивирования.

Исследованием данной проблемы занимались такие ученые: А. Маслоу, Д. МакКлелланд, Р. Дафф, Ф. Герцберг и другие; а также российские и украинские ученые: Бизюкова И. В. [3], Адамчук В. В., Виханский О. С. [4], Замазий С. В. [5], Карташова Л. В., Травин В. В., Никифорова А. А. и др.

Трудовая мотивация персонала в любом обществе и экономической системе носит сущностный характер и в значительной степени предопределяет экономику в обществе и уровень его благосостояния. Эти и другие факторы предопределяют актуальность и важность проблем мотивации персонала и использование человеческого фактора в целом [1].

Работа, удовлетворяющая всем характеристикам, внутренне мотивирует работников, обеспечивает хорошее качество выполненного задания, доставляет удовлетворение. Она создает ощущение личного вклада в выпускаемую продукцию или оказываемые услуги, дает работникам чувство сопричастности.

Только такая работа дает возможность человеку к самовыражению, заложенному в его социальности. Менеджеры должны постоянно обдумывать возможные способы улучшения работы и мотивации людей, работающих с ними. Немаловажную роль здесь играет то, что даже не самые эффективные, а иногда и просто показательные проекты привлекают всеобщее внимание (хотя часто и необоснованные надежды) вовлеченных в проект служащих.

Научная разработка проблематики стимулирования с учетом национальных, гендерных и возрастных особенностей в Украине достигла достаточно высокого уровня, однако следующим теоретическим шагом в этом направлении должна стать разработка и изучение подходов к индивидуальному стимулированию каждой трудовой единицы на основе личных ключевых мотивов.

К индивидуальным методам поощрения относят: льготы, связанные с графиком работы, различные корпоративные мероприятия, не относящиеся к работе, "вознаграждения признательности", изменение статуса работника. Под льготами, связанными с графиком работы, понимают "банк нерабочих дней", позволяющий работникам самостоятельно распоряжаться своим временем, а также возможность установления гибкого графика в качестве особого поощрения.

К самой важной и эффективной группе нематериальных поощрений "вознаграждения признательности" относятся письменные благодарности, публичные похвалы, расширение полномочий. И, наконец, еще одна группа нематериальных поощрений – изменения статуса сотрудника – подразумевает продвижение по карьерной лестнице или привлечение его к участию в новых проектах, улучшение условий работы, например, предоставление личного кабинета или секретаря [6].

Научным результатом данного исследования является разработка теоретических подходов к индивидуальному стимулированию каждой трудовой единицы, а перспективой дальнейших исследований в данном направлении – разработка соответствующих программ индивидуального стимулирования трудовых единиц.

Научн. рук. Мишина С. В.

**Литература:** 1. Брэддик У. Менеджмент в организации / У. Брэддик. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 344 с. 2. Кодекс законов о труде Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua) 3. Бизюкова И. В. Кадры управления: подбор и оценка : учебное пособие / И. В. Бизюкова. – М. : Экономика, 2002. – 219 с. 4. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Высш. шк., 2008. – 224 с. 5. Замазий С. Премирование работников / С. Замазий // Налоги и бухгалтерский учет. – 2006. – № 29. – С. 41–50. 6. Демко Б. Премирование сотрудников. Как и за что платим / Б. Демко // Налоговое планирование. – 2007. – № 5. – С. 83–90. 7. Закон Украины "Об оплате труда" от 24.03.95 г. № 108/95-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 8. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пейтон. – СПб. : Питер, 2004. – 430 с. 9. Бука Л. Ф. Финансовый анализ в потребительской кооперации / Л. Ф. Бука, О. П. Зайцева. – Новосибирск : СибУПК, 2006. – 220 с. 10. Васильев А. П. Современные методы оценки результативности труда / А. П. Васильев, В. Л. Потрубач. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 180 с.

УДК 658.155

**Целуйко О. В.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Анотація. Досліджено сутність категорії прибутку, розглянуто різноманітні підходи до визначення його змісту та основні чинники, що впливають на нього. Досліджено прибуток як об'єкт управління у сучасних умовах господарювання.*

*Аннотация. Исследована сущность категории прибыли, рассмотрены разнообразные подходы к определению ее содержания и основные факторы, которые влияют на нее. Исследована прибыль как объект управления в современных условиях ведения хозяйства.*

© Целуйко О. В., 2010



*Annotation. The profit category content, different ways according to its contents and main factors that influence it are examined. Profit as the object of management in modern conditions of management is investigated.*

*Ключові слова: прибуток, формування прибутку, управління прибутком підприємства.*

Аналіз функціонування підприємств у фінансовій нестабільності показує, що існує декілька проблем, які є сьогодні основними як для самих підприємств, так і для української економіки загалом, які найбільше перешкоджають реалізації основних цілей підприємства. З метою усунення фінансових ризиків здобуття належного рівня фінансової автономії та розвитку суб'єктів господарювання важливим є побудова ефективної системи управління прибутком, який є основним критеріальним показником діяльності підприємства. Кінцевим результатом, який формує фінансові ресурси підприємства, забезпечує його стабільність і конкурентоспроможність на ринку товарів і послуг, є прибуток. Саме на основі одержаного прибутку будь-яке підприємство незалежно від форми власності та виду діяльності виконує свої функції, спрямовуючи кошти на власний розвиток, на соціальні потреби, у фонд матеріального заохочування та на інше. Тому у сучасних умовах прибуток стає не тільки важливим показником, а й метою роботи комерційних підприємств, об'єднань та інших ринкових структур. Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначає необхідність безперервного та ефективного управління ним.

Управління прибутком представляє систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Всі ці напрями і обумовили актуальність дослідження.

Проблеми визначення прибутку, його сутності та управління ним займають одне з важливих місць у розвитку економіки. Вчені різних часів багато уваги приділяли питанням, пов'язаним з категорією прибутку, а саме: Бланк І. А., Міллем Дж. Ст., Мак-Куллох і А. Маршалл, Х. фон Тютена і Л. Вальраса, В. Петті, Т. Мен, А. Серра, Давід Рікардо, Ф. Найт, П. Самуельсоном, Е. Шмаленбах, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, Покропивний С. Ф., Поддєрьогін А. М.

Визначення прибутку підприємства як економічної категорії та управління ним за допомогою сучасних інструментів управління.

Визначення економічної категорії прибутку, дослідження механізмів управління прибутком у сучасних умовах господарювання.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Розмаїтість підходів до визначення поняття прибутку свідчить про різне його трактування. За Дж. Ст. Міллем прибуток підраховується шляхом виключення з доходів компанії затрат на закупівлю необхідних товарів та послуг, а також виплаченої заробітної плати персоналу [1, с. 176].

Але Мак-Куллох і А. Маршалл так трактування заперечували. На їхню думку, крім цих затрат, з доходів компанії треба вирахувати також винагороди використаних у даному виробництві капіталів. Причому залишається незрозумілим, про які капітали йде мова: власні, позикові, постійні чи про пасиви в цілому [1, с. 176]. Нарешті, використовуючи ідеї Х. фон Тютена і Л. Вальраса, Уестон і Найт ввели поняття "чистого" прибутку, свого роду "залишку із залишку", з якого, крім вже названих елементів, виключені також винагороди керівництва компанії та премії за ризик [1, с. 176]. Один із засновників буржуазної класичної політичної економії англійський вчений В. Петті розробив трудову теорію вартості. На його думку, праця – це батько багатства, а земля – його мати; рента у нього – загальна форма додаткової вартості, яка виступає у двох різновидах: рента з землі і рента з грошей (процент) [2, с. 368]. Прибуток за К. Марксом – це перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом [3, с. 40].

А. Сміт розглядав прибуток як дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Прибуток вважався породженням усього авансового капіталу, а його отримання визнавалося кінцевою метою капіталістичного виробництва [4, с. 320].

Покропивний С. Ф. розглядає прибуток як ту частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [5, с. 436].

Поддєрьогін А. М. визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти [3, с. 41].

Бланк І. А. одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [3, с. 41].

У сучасних умовах прибуток є основою інноваційного процесу, джерелом самофінансування, розвитку діяльності господарства, створення фондів економічного стимулювання, базою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень; прибуток стає одним з найважливіших показників у системі бухгалтерської інформації, що виражає ефективність ділової активності підприємств [1, с. 57].



Звідси виникає необхідність удосконалення обліку, аналізу та аудиту формування та розподілу прибутку, визначення факторів і умов впливу на його рівень, оцінки перспектив його зростання на базі критичного осмислення історичного досвіду, сучасної теорії і практики, нових підходів до прийняття управлінських рішень у галузі оптимізації прибутку.

Управління прибутком становить систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Головною метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства [6, с. 29].

Приймаючи управлінське рішення щодо використання одержаного прибутку, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрями першорядних вкладень фінансових ресурсів з огляду на фінансовий стан підприємства, рівень його матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу, можливості прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Політика управління прибутком – це процес напрацювання і прийняття управлінських рішень з усіх основних аспектів його формування, розподілу та використання на підприємстві. Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються формування і використання прибутку підприємства [7, с. 412].

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на нього. Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних показників. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку [8, с. 12].

Поряд із перерахованим вище варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники, як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, і, нарешті, політична стабільність у державі [9, с. 23].

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління. У сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління прибутком підприємства. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства.

*Наук. керівн. Кузенко Т. Б.*

- Література:** 1. Бабо А. Прибыль / А. Бабо ; пер. с англ. – М. : Прогресс и Универс, 1933. – 176 с. 2. Политэкономический словарь / под ред. Борисова Е. Ф. и др. – М. : Политиздат, 1972. – 368 с. 3. Субботович Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур / Ю. Л. Субботович // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 39–47. 4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібн. / І. М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 448 с. 5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с. 6. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : "Ника-Центр, Эльги", 2002. – 752 с. 7. Ушакова Н. М. Управление прибутком торговельного підприємства / Н. М. Ушакова, Л. О. Кукурудза. – К. : КТЕІ, 1993. – 412 с. 8. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 12–16. 9. Зінченко Т. В. Управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах ринкової економіки / Т. В. Зінченко // Вісті ДВ. – 2005. – № 7. – С. 23.

УДК 330.14.01

**Суворова А. О.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СЕМАНТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕРМІНА "КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА"

*Анотація. Присвячено семантичному аналізу терміна "капітал підприємства". Розглянуто та заруковано погляди зарубіжних і вітчизняних вчених з приводу дефініції і генезису капіталу, також сформовано підходи до визначення його сутності.*

*Аннотация. Посвящено семантическому анализу термина "капитал предприятия". Рассмотрены и сгруппированы взгляды зарубежных и отечественных ученых по поводу дефиниции и генезиса капитала, а также сформированы подходы к определению его сущности.*

© Суворова А. О., 2010



*Annotation. The semantic analysis of the term "business capital" is made. The views of foreign and local scientists about the definition and origin of capital are reviewed and grouped, approaches to the definition of its essence are formulated.*

*Ключові слова: семантика, капітал підприємства, фінансові ресурси, економічна категорія.*

В основу людських відносин покладено власність, яка є визначальною як для окремих людей, колективів працюючих, так і для суб'єктів господарювання. На рівні підприємств власність виступає як капітал, який є базою його створення і розвитку. У процесі функціонування підприємства він забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Будь-який суб'єкт господарювання, який веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинен мати визначений капітал, що є сукупністю матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності. Капітал посідає одне з головних місць у системі соціально-економічних та політичних відносин суспільства.

Актуальність аналізу терміна "капітал підприємства" зумовлена тим, що лише правильне розуміння суті капіталу в усіх його багатогранних проявах може призвести до максимально ефективного функціонування кожного окремо взятого підприємства та економіки загалом.

Розмаїття поглядів стосовно визначення капіталу підприємства зумовлене, перш за все, неоднозначним трактуванням суті капіталу у вітчизняній та зарубіжній літературі. Саме тому метою даної роботи є більш глибокий семантичний аналіз суті терміна "капітал підприємства".

Критичне дослідження дефініції та генезису капіталу дає змогу констатувати, що для визначення суті капіталу характерними є два протилежних погляди: з одного боку економісти трактують капітал як сукупність матеріальних цінностей, а з другого – як вартість, яка авансується на придбання факторів виробництва.

Капітал є фундаментальним, складним, багатоаспектним і в силу цього недостатньо дослідженим економічним явищем. На сучасному етапі фактор узгодженості функціонування фізичного, фінансового та інтелектуального капіталів підприємства знаходиться в більшості випадків поза увагою вчених, що зумовлює переважання поелементного підходу до управління капіталом і значно знижує його ефективність.

Згрупуємо погляди закордонних та вітчизняних економістів на сутність терміна "капітал підприємства". Наприклад, значна частина економістів визначали капітал як сукупність речових цінностей. Так, на думку фізіократа Франсуа Кене, "капітал – це не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші" [1, с. 66]. Адам Сміт визначає капітал, як "головну рушійну силу економічного прогресу. Це запас продукції, що приносить прибуток, або за допомогою якого працюють нові блага" [1, с. 78].

Французький економіст, родоначальник економічного романтизму Жан Шарль Леонар Сімон де Сімонді визначає капітал як "виробничі запаси, переважно засоби виробництва" [1, с. 142]. На противагу даним поглядам досить часто в економічній літературі капітал трактується як певна сума грошей, вартість. Щодо погляду П'єра Жозефа Прудона, то у нього "капітал – це гроші, причому провідною його формою є тільки капітал позичковий" [1, с. 146]. З точки зору Карла Генріха Маркса "капітал – це вартість, що самозростає" [1, с. 186].

Відомий англійський економіст початку ХХ ст. Альфред Маршалл визначав капітал як "суму коштів, яка вкладається у підприємство переважно з метою "перспективи вигоди", яка приваблює вкладників до цього починання. Це речі, що створюють передумови для виробництва" [2, с. 208]. Такої ж думки, як і А. Маршалл, дотримуються П. Самюельсон, К. Макконнелл, С. Брю, визначаючи капітал як виробниче устаткування великих фабрик, складів готової продукції, напівфабрикатів [3, с. 37; 4, с. 40].

Серед економістів ХІХ ст. термін "капітал" належав тільки до того сегмента багатства, який був продуктом минулого виробництва. Багатство, яке не було виробленим, таке, як земля або родовища корисних копалин, було вилучене з визначення капіталу. Дохід від капіталу (визначений у такий спосіб) називався прибутком або процентом, тоді як дохід від природних ресурсів називався рентою. Сучасні економісти, для яких капітал означає просто сукупність товарів і грошей, що використовуються для створення ще більшої кількості товарів і грошей, уже не вдаються до такого поділу [5, с. 101].

Зазначені вище визначення підтверджують той факт, що термін "капітал підприємства" має багато тлумачень і може трактуватися як матеріальні ресурси, сума грошей та нематеріальні ресурси. Але більшість поглядів на дане поняття є схожі в тому, що капітал становить здатність приносити дохід. Сучасні трактування капіталу підприємства є ще детальнішими, ще глибшими.

Сучасний економіст Бланк І. А. визначає капітал як "накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових засобів і реальних капітальних товарів, що притягується його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику та ліквідності" [4, с. 251].

Трактування Євхена Бріггема стосовно поняття капіталу таке: "капітал – необхідний фактор виробництва і як будь-який інший фактор він має вартість" [6, с. 354].

Фактично наводить узагальнений підсумок усіх визначень капіталу підприємства Зятковський І. В.: "Як свідчить аналіз визначень фінансових ресурсів (капіталу підприємства), дослідники кваліфікують їх як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або над-



ходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств" [7, с. 25]. Рясних Є. Г. зазначає, що "капітал – це частина фінансових ресурсів, це вартість, яка дає додаткову вартість" [8, с. 59]. Мочерний С. В. визначає капітал "як виробниче відношення, за якого знаряддя праці, певні матеріальні блага, мінові вартості є засобом експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці" [9, с. 254].

Із наведених вище визначень можна зробити висновок, що більшість авторів розуміє під капіталом певні грошові накопичення, доходи і надходження або фонди грошових ресурсів.

Сучасна економічна теорія містить концепцію капіталу, яку знаходимо у західній літературі, і можемо узагальнити таким чином: капітал – це сукупний термін для товарів і грошей, від використання яких може бути отриманий дохід.

На практиці (наприклад, з метою бухгалтерського обліку) капітал визначається як власність, що належить фізичним або юридичним особам у даний момент і чітко відокремлена від доходу, отриманого від цієї власності протягом певного періоду.

У процесі виробництва та на стадіях обігу постійно виявляється двоїста сутність капіталу, що визначає його як джерело для створення продуктивного активного капіталу та як причину виникнення зобов'язань підприємства.

Отже, "капітал підприємства" – це економічна категорія, для якої є характерною двоїста сутність: з одного боку капітал відображає усі наявні грошові, матеріальні та нематеріальні ресурси підприємства (що зображається в активі балансу), з другого – є джерелом покриття зобов'язань даного підприємства (відображається в пасиві балансу).

Визначивши капітал як економічну категорію, слід відзначити такі його основні характеристики:

- капітал підприємства є основним фактором виробництва;
- капітал є базою створення та подальшого розвитку підприємства;
- капітал характеризує фінансові ресурси підприємства для здійснення господарської діяльності;
- капітал – первинне, а діяльність – вторинне;
- капітал – це благо, ефективне використання якого дозволяє примножити майбутні блага;
- капітал – вартість, що приносить дохід;
- капітал підприємства – це грошові, матеріальні, нематеріальні активи і людські ресурси;
- капітал є головним джерелом формування добробуту його власників як у поточному, так і в перспективному періодах;
- капітал є головним вимірником ринкової вартості підприємства;
- розмір капіталу підприємства та його динаміка характеризує рівень ефективності господарської діяльності.

Визначені характеристики вказують на вагоме значення капіталу у виробничо-господарській діяльності підприємств.

Таким чином, розглянувши основні погляди на визначення терміна "капітал підприємства" та уточнюючи зазначене вище, під капіталом підприємства ми розуміємо фінансові ресурси підприємства, авансовані ним на формування активів, необхідних для забезпечення безперервної його діяльності з метою максимізації прибутку. В умовах ринкової економіки в Україні процеси, що пов'язані з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання, для цього необхідним є, у першу чергу, розуміння терміна капітал підприємства".

*Наук. керівн. Литовченко О. Ю.*

---

**Література:** 1. Корнійчук Л. Я. Історія економічних вчень / Л. Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 564 с. 2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Издат. группа "Прогресс", 1999. – 416 с. 3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – М. : Республика, 1999. – 400 с. 4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2 / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с. 5. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Н. Пойда-Носик, С. С. Грабарчук // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 96–103. 6. Брігхем Ю. В. Фінансовий менеджмент / Ю. В. Брігхем, М. С. Ерхард. – К. : Пітер, 2009. – 960 с. 7. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 25–27. 8. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посібн. / Є. Г. Рясних. – К. : Скарби, 2007. – 238 с. 9. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник для студентів вищих закладів освіти / С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр "Академія", 2002. – 592 с.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Проаналізовано сучасні трактування поняття "фінансові ресурси". Визначено джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів для держави та підприємств.*

*Аннотация. Проанализированы современные трактовки понятия "финансовые ресурсы". Определены источники формирования и направления использования финансовых ресурсов для государства и предприятий.*

*Annotation. The modern treatments of concept "financial resources" are analyzed. Sources of formation and a direction of use of financial resources for the state and the enterprises are certified.*

*Ключові слова: фінансові ресурси держави, фінансові ресурси підприємств, джерела формування фінансових ресурсів.*

Сучасний стан розвитку економіки України потребує постійної уваги до фінансової системи країни, а саме до політики, спрямованої на створення сприятливих умов для стабільного й ефективного функціонування фінансових ресурсів.

На даному етапі проблеми, пов'язані з формуванням й використанням фінансових ресурсів, потребують виваженої, довгострокової стратегії держави щодо розвитку підприємства та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралась на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у країні.

Незважаючи на досить широке використання терміна "фінансові ресурси", в законодавчих та нормативних актах України офіційне його тлумачення відсутнє. В економічній літературі також не має єдиного визначення або загальноприйнятого погляду на сутність поняття "фінансові ресурси". Перш за все, відсутня чітка границя між фінансовими ресурсами держави й підприємств. Разом з тим між ними є значні розходження, які проявляються, насамперед, у джерелах формування й напрямках їхнього використання.

Тому метою роботи є відокремлення меж функціонування фінансових ресурсів підприємства та виділення головних ознак, яким вони повинні відповідати.

Питання визначення економічної природи фінансових ресурсів досліджують такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Белоліпецький В. Г., Буряковський В. В., Завгородній А. Г., Колчина Н. В., Коровов М. Я., Опарін В. М., Павлюк К. В., Поддєрьогін А. М., Сенчагов В. К., Смовженко Т. С. і т. д. [1 – 10].

З формуванням України як самостійної держави та переорієнтацією її економіки до ринкових засад господарювання виникла необхідність переосмислення категорії "фінансові ресурси".

Багато хто з українських вчених-економістів [3 – 8] вважає, що фінансові ресурси – це грошові кошти (накопичення, нагромадження, доходи), наявні в розпорядженні держави та підприємств.

О. Василик та К. Павлюк визначають, що фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються за певний період тільки в державі [7]. Іншої думки дотримується Поддєрьогін А. М., який вважає, що "фінансові ресурси – це грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства" [8]. А. Загородній, Г. Вознюк та Т. Смовженко характеризують фінансові ресурси як сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні як держави, так і суб'єктів господарювання [3].

Тому невизначеність у трактуванні економічної сутності фінансових ресурсів, по-перше, пов'язана з концентрацією грошових ресурсів різними ланками фінансової системи – державними фінансами і фінансами підприємств.

Для наукового обґрунтування дефініції "фінансові ресурси" доцільно чітко відокремити межі їх функціонування – фінансові ресурси держави і фінансові ресурси суб'єктів підприємництва, визначити критерії, яким вони повинні відповідати.

Визначаючи основні ознаки фінансових ресурсів, доцільно проаналізувати джерела формування та використання фінансових ресурсів на рівні держави і підприємства.

Розглянемо точки зору вчених стосовно джерел формування фінансових ресурсів.

Бочаров В. В. зазначає, що "фінансові ресурси утворюються у суб'єктів господарювання (підприємств, корпорацій) з виручки від продажу товарів (робіт, послуг), а в державі – за рахунок податків і зборів, що справляються з юридичних осіб і громадян у безспірному порядку. Фінансові ресурси держави приймають форму бюджетних і позабюджетних фондів, які мають строго цільове призначення" [10].



Сенчагов В. К. розглядає зміст фінансових ресурсів зі сторони держави і вважає, що вони становлять сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань й інших грошових коштів, які формуються в процесі створення розподілу і перерозподілу суспільного продукту [9].

Романовський М. В., Белопіпечський В. Г. та Колчина Н. В. вважають, що джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є як власні доходи, нагромадження і капітал, так і надходження із зовні (залучені і позикові кошти). Автори дають найбільш широкую трактовку досліджуваному поняттю, тобто вказують, що фінансові ресурси формуються за рахунок всіх видів надходжень [1; 4; 11].

Отже, для підприємств головним джерелом є прибуток, амортизаційні відрахування, обігові кошти, кредити, бюджетні асигнування, надходження з державних цільових фондів та інші, а для держави – податки та збори.

Треба зазначити, що в умовах товарно-грошових відносин безальтернативним є механізм формування державних доходів на основі розподілу їхнього основного джерела – створеного в суспільстві національного продукту. Загальновідомо, що за стадією обігу фінансових ресурсів розрізняють первинний фінансовий розподіл і перерозподіл.

Однак, на думку Бірмана А. М. фінансові ресурси визначаються як "виражена в грошах частина національного доходу, що може бути використана державою на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні витрати" [12]. Сичов М. Г. підкреслює, що фінансові ресурси створюються підприємствами та державою в порядку розподілу й перерозподілу суспільного продукту і національного доходу [13]. На відміну від попереднього, автор цього визначення зазначає, що формування пов'язане з ширшим колом економічних відносин – створенням, розподілом та перерозподілом суспільного продукту та національного доходу.

Буряковський В. В. та Коробов М. Я. вважають, що фінансові ресурси підприємств формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту, національного доходу [2; 5].

Як бачимо, дані автори [2; 5] вважають, що фінансові ресурси можуть бути створені в результаті розподілу й перерозподілу не тільки валового національного продукту, але й національного доходу й національного багатства.

Розглядаючи суб'єкти формування і використання фінансових ресурсів, необхідно чітко розуміти, що фінансові ресурси держави є фактично вторинними фінансовими ресурсами, тому що були утворені не при первинному фінансовому розподілі валового внутрішнього продукту країни, а при вторинному розподілі або перерозподілі загальних фінансових ресурсів країни шляхом передачі відповідної їх частини від суб'єктів підприємництва для загальнодержавних потреб.

Основна частина фінансових ресурсів підприємств утворюється і формуються завдяки дії первинного фінансового розподілу, тобто створена вартість валового внутрішнього продукту при первинному фінансовому розподілі дає змогу відокремити базові елементи фінансових ресурсів – капітал, оплату праці, прибуток, кожен з яких при подальшому фінансовому перерозподілі забезпечить утворення спочатку фінансових ресурсів підприємств, а вже потім за рахунок державного податкового і неподаткового фінансових механізмів забезпечить перерозподіл фінансових ресурсів на користь держави.

Джерела формування фінансових ресурсів передбачають способи їх подальшого використання. Наприклад, Покропивний С. Ф. визначає, що фінансові ресурси підприємств призначені для здійснення поточних витрат і витрат з розширеного відтворення, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працюючих. Фінансові ресурси направляються також на зміст і розвиток об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження у спеціальні резервні фонди й ін. [14]. Опарін В. М. вважає, що вони спрямовуються лише в основні засоби та обігові кошти підприємства, а Коробов М. Я. та Буряковський В. В. – для здійснення цільових витрат [2; 6]. На думку Філімоненкова А. С., фінансові ресурси використовуються підприємством для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності [15].

Розглядаючи сутність фінансових ресурсів держави, Кириленко О. П. більш повно та точно визначає напрями їхнього використання, а саме: на розвиток народного господарства, будівництво нових підприємств, структурну перебудову галузей, утримання соціально-культурних установ, соціальний захист населення, фінансування міжнародної діяльності, охорону навколишнього середовища, видатки, пов'язані із управлінням країною, оборону країни та інші потреби [16].

Отже, залежно від суб'єкта можливі різноманітні напрями використання фінансових ресурсів. Розподіл і використання фінансових ресурсів підприємств залежить від фінансової стратегії і тактики суб'єктів господарювання, тобто фінансово-економічних інтересів. Розподіл і використання фінансових ресурсів на рівні держави регулюється не лише її потребами, але й враховує інтереси суспільства, соціальний та політичний стан і настрої в країні та окремих регіонах і територіях. Звідси, перерозподіл і використання фінансових ресурсів держави більш різноманітний і передбачає не лише економічні, а й соціальні і політичні аспекти життя країни.

Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що для визначення економічної сутності фінансових ресурсів необхідно розмежувати поняття "фінансові ресурси держави" та "фінансові ресурси підприємств".

Наведений аналіз запропонованих в економічній літературі дефініцій "фінансові ресурси" дає змогу встановити, що в авторів є деякі розбіжності при визначенні їхньої сутності.

Тому доцільно систематизувати розглянуті ознаки фінансових ресурсів, а саме: форми існування фінансових ресурсів, механізми їх формування і використання (рисунок).

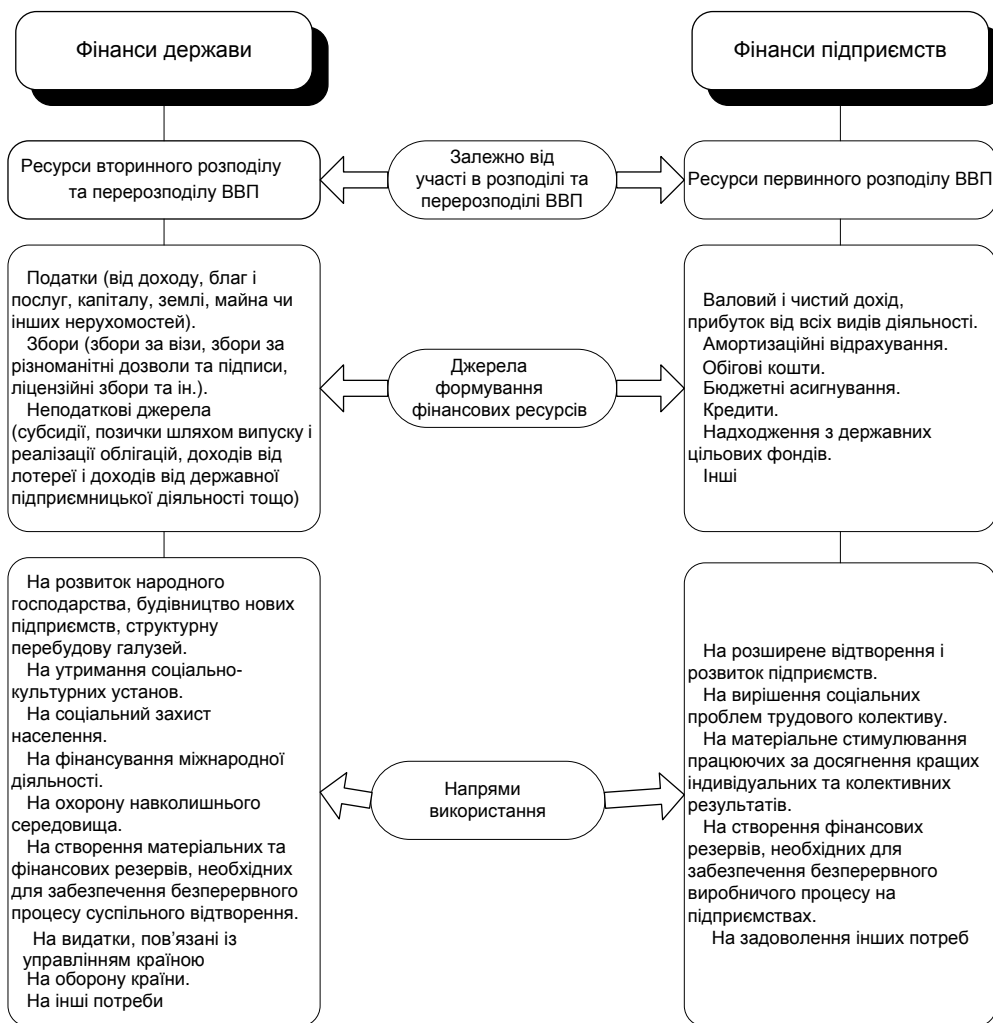


Рис. Джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів на рівні держави та підприємства

Дана схема визначає етапи фінансового розподілу та перерозподілу на рівні держави та підприємства, джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів для кожного суб'єкта, що дає змогу узагальнити зміст та сутність поняття "фінансові ресурси підприємств".

Таким чином, фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших для забезпечення діяльності видом ресурсів. Їх нестача негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення й зростання заборгованостей перед суб'єктами господарювання й сплати податків. При цьому зменшуються можливості фінансування подальшого розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин кожному спеціалісту-фінансисту треба володіти єдиним чітким категоріальним апаратом.

Перспективними напрямками дослідження щодо фінансових ресурсів є розробка механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів як на рівні держави, так на рівні підприємств.

Наук. керівн. Добринь С. В.

**Література:** 1. Белоліпецький В. Г. Финансы фирмы : курс лекций / В. Г. Белоліпецький. – М. : Изд. ИНФРА, 1998. – 298 с. 2. Финансы підприємств : навчальний посібник / під ред. В. В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 398 с. 3. Завгородній А. Г. Финансовий словник / А. Г. Завгородній, Г. Г. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Знання, 2000. – 587 с. 4. Финансы підприємств : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Т. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с. 5. Коробов М. Я. Финансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с. 6. Опарін В. М. Финансы (Загальна теорія) : навчальний посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с. 7. Василик О. Державні фінанси України / О. Василик, К. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с. 8. Финансы підприємств : підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-тє вид.,

перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с. 9. Финансовые ресурсы народного хозяйства / под. ред. В. К. Сенчагова. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 360 с. 10. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2004. – 246 с. 11. Романовский М. В. Финансы : учебник для вузов / М. В. Романовский, О. В. Врублевская, Б. М. Сабатини ; под ред. М. В. Романовского и др. – М. : Перспектива, Юрайт, 2000. – 519 с. 12. Бирман А. М. Очерки теории советских финансов / А. М. Бирман. – [2 вып.] – М. : Финансы, 1972. – 320 с. 13. Финансы СССР : учебник для вузов / под ред. Н. Г. Сычева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 303 с. 14. Економіка підприємства : структурно-логічний навчальний посібник / за ред. докт. екон. наук, проф. С. Ф. Покропівного. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с. 15. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с. 16. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посібн. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.

УДК 005.915

**Білоусова І. О.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету КНЕУ

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ЗАСІБ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ**

*Анотация. Розглянуто сутність кризи на підприємстві, основи антикризового управління як засоби стабілізації фінансового стану підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены сущность кризиса на предприятии, основы антикризисного управления как средства стабилизации финансового состояния предприятия.*

*Annotation. The essence of the crisis in the enterprise, the foundation of crisis management as a means of stabilizing the financial condition of the company are considered.*

*Ключові слова: кризовий стан підприємства, антикризове управління, антикризова програма.*

Стабілізація вітчизняної економіки та поступове збільшення економічного потенціалу держави безпосередньо пов'язані зі стабільним розвитком промисловості. У складних соціально-економічних умовах господарювання промислових підприємств виникають чинники зовнішнього та внутрішнього характеру, які дестабілізують їх виробничу діяльність. Недосконала законодавча база, непропорційна система оподаткування, нерозвинена виробнича інфраструктура ззовні, а також не-ефективне фінансове планування та управління активами, високий ступінь морального та фізичного зношення виробничих засобів промислових підприємств, нездатність своєчасно діагностувати негативні тенденції їх діяльності зсередини викликало потребу в антикризовому фінансовому управлінні.

Сучасна дійсність української економіки характеризується нестабільністю макроекономічних показників, спадом ВВП, скорочуванням виробництва тощо. В таких умовах для багатьох підприємств існує ризик втратити конкуренто- і платоспроможність. Виходячи з цього, зростає значущість антикризового управління підприємства, що становить систему принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, направлених на попередження і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Метою статті є визначення та систематизація не тільки понять "криза" та "антикризове управління", а й аналіз ефективного проведення антикризового управління.

Розвиток кризових явищ, з одного боку, і зацікавленість держави в максимальному збереженні підприємств, з іншого боку, обумовили виникнення і поширення нового для України, специфічного за своїми цілями і функціями виду управління – антикризового. Але на сьогодні поняття антикризового управління досить розпливчате і багатозначне. В одних випадках під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, в інших – управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію в результаті незадовільного менеджменту, у третьому випадку – управління підприємством на порозі банкрутства, у четвертому – у період банкрутства. Таким чином, проблема формування системи антикризового управління як окремого специфічного виду управління потребує конкретного пояснення. Чітке визначення кризового стану завжди викликало полеміку серед практиків і науковців, оскільки не кожна негативна ситуація в

© Білоусова І. О., 2010



діяльності підприємств призводить до кризи. Тому дослідження питань антикризового управління доцільно починати з визначення поняття "криза".

В. Коваленко зазначає, що криза – це ситуація, яка характеризується високою небезпекою, станом невпевненості, відчуттям невідкладності [2, с. 145].

З точки зору А. Чернявського криза є переломним етапом функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування [3, с. 194].

Таким чином, можна зауважити, що криза – це ситуація, яка виникає внаслідок впливу зовнішніх або/і внутрішніх факторів і призводить до негативних наслідків.

Так, головним виходом з кризового стану підприємства вбачаємо у антикризовому управлінні, тому необхідно визначити сутність антикризового управління. Сутність антикризового управління в літературі трактується теж неоднозначно.

За визначенням Василенко В. О., антикризове управління – це управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку [1, с. 23].

На думку В. Коваленко, антикризове управління – це ефективний менеджмент, який дає можливість вивести підприємство з кризи. А антикризове управління – це сукупність заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства, і які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, "твердого" положення на ринку та стійкого фінансового стану при будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуаціях у країні.

Особливу увагу при антикризовому управлінні слід приділяти вибору напрямів та стратегії підприємства з виходу з кризи. Адже, виходячи з суті антикризового управління видно, що саме вибір адекватного заходу подолання кризового стану гарантує відновлення "здорового" стану підприємства. Кожна організація має вибрати підходящу саме для її стану стратегію фінансового оздоровлення. Для того щоб уникнути небажаних результатів, необхідно пам'ятати, що основна мета антикризового управління – це найшвидший вихід з кризи, а для реалізації даної цілі на підприємстві мають розробити спеціальний документ – антикризову програму.

Антикризова програма – це спеціальним чином підготовлений внутрішній документ, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах підприємства, його структурних підрозділів та функціональних служб для досягнення поставленої мети – виведення підприємства з кризового стану [3, с. 75].

Відповідно до складових антикризового управління Шапурова О. О. виділяє наступні основні групи цілей антикризового управління: організаційні, маркетингові, фінансові, виробничі, кадрові [4, с. 78].

Маркетингова група цілей антикризового управління спрямована на виявлення симптомів кризи збутової діяльності.

Фінансова група цілей антикризового управління: підвищення платоспроможності, підвищення і запобігання зниженню ліквідності, мінімізація наслідків фінансової кризи.

Виробничі цілі антикризового управління: зниження відсотка браку, запобігання моральному зносу обладнання, підтримка інноваційної активності, організація виробництва без простоїв.

Організаційні цілі антикризового управління: стабільні комунікаційні процеси між відділами, формування гнучкої до кризи організаційної структури підприємства.

Кадрові цілі антикризового управління: зниження плинності кадрів і запобігання різноманітним кризам у робочому колективі (психологічним, байдужості до праці, кризі взаємовідносин).

На основі сформованих цілей можна виділити такі головні завдання антикризового управління: своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;

усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків фінансової кризи;

запобігання зниженню інвестиційної привабливості, скороченню власних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності, залученню значних коштів, які можуть призвести до фінансових труднощів чи фінансової кризи;

моніторинг і постійний аналіз кадрової політики підприємства, вжиття заходів щодо зменшення плинності кадрів та формування стабільно постійного персоналу [4, с. 229].

Отже, виходячи із зазначеного вище, необхідно розуміти, що процес виведення підприємств з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований. Саме ефективне здійснення процесу оздоровлення підприємства дасть очікуваний результат.

Як і будь-якому процесу, антикризовому управлінню підприємством притаманні певні функції. В цілому антикризовому управлінню притаманні ті ж функції, що і звичайному управлінню:

планування – це процес визначення цілей організації та їх змін, стратегій і програм антикризової стабілізації, ресурсів для їх досягнення;

організація – формування оптимальної структури й обсягу використовуваних коштів, апарату управління і кадрів для ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

мотивація – система заохочень і санкцій, що стимулює зацікавленість усього колективу і кожного працівника у зростанні ефективності діяльності підприємства з метою найшвидшого виходу з кризи;

контроль – прогнозування відхилень від намічених цілей для своєчасного оперативного внесення змін, спрямованих на підвищення ефективності антикризових заходів [5, с. 230].

Необхідно пам'ятати, що перелічені вище функції ефективно себе реалізують саме у сукупності, створюючи певні послідовні етапи виходу з незадовільної ситуації. Тобто іншими словами – певну систему. Кожний елемент такої системи має взаємодоповнювати один одного створюючи, таким чином, ефективний варіант налагодження функціонування підприємства в цілому.

Однак не слід забувати, що хворобу краще попередити ніж лікувати. Антикризові заходи мають реалізовуватись не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично. Підприємство має керуватись у своїй діяльності стратегічним планом, мати розроблені бізнес-плани за кожним напрямом бізнесу, а на їх підставі плани модернізації обладнання, план-графік маркетингових заходів тощо. Фінансування цих заходів має проводитись на підставі діючої на підприємстві системи бюджетування.

Отже, вибір правильної та найефективнішої стратегії антикризового управління, дотримання всіх правил та етапів виходу з кризи гарантує довгостроковий успіх підприємства.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

**Література:** 1. Коваленко В. В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 144–150. 2. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с. 3. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / В. О. Василенко. – К., 2003. – 504 с. 4. Шапурова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шапурова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 228–232. 5. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств – членів ОПОЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.opol.org.ua/index.php/2009-04-11-18-57-30/10-anticrisis.html>.

УДК 658.155

**Стукало Н. М.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Надано схему формування чистого прибутку підприємства та визначено відмінності у трактуванні різними авторами економічних термінів, що його формують.*

*Аннотация. Представлена схема формирования чистой прибыли предприятия и определены отличия в трактовке различными авторами экономических терминов, которые его формируют.*

*Annotation. The diagram of the formation of enterprise clear profit is represented and the differences in the treatment by different authors the economic terms, which form it, are determined.*

*Ключові слова: чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фінансовий результат від звичайної діяльності, прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності.*

Прибуток – найважливіший показник ефективності роботи підприємства, головне джерело його життєдіяльності. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснення розширеного відтворення та задоволення соціальних і матеріальних потреб робочих та керівництва. Крім того, прибуток є узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежить швидкість та достатність формування обігових коштів, своєчасність виконання зобов'язань перед бюджетом, рівень платоспроможності підприємства, обсяг доходів акціонерів тощо [1]. Все це обумовлює актуальність дослідження сутності прибутку як основного фінансового джерела забезпечення ефективного функціонування та змісту показників, що формують його кінцевий обсяг.

Дослідженню фінансових показників діяльності підприємства присвятили увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: А. Азріліан, В. Ковальов, А. Поддєрьогін, В. Козак,

© Стукало Н. М., 2010



В. Іванієнко, Ю. Субботович, А. Шеремет тощо. Проведений аналіз літературних джерел з проблем управління фінансами підприємств та діючих нормативних актів, що регулюють складання звітності щодо фінансових результатів показав, що на формування величини чистого прибутку (збитку) як результату операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності суттєво впливає низка показників. До них за П(С)БО 3 слід віднести такі:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;
- валовий прибуток (збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансовий результат від звичайної діяльності;
- прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності.

На рисунку зображена схема формування чистого прибутку як кінцевого фінансового результату діяльності підприємства. Зазначимо, що для визначення кінцевого результату діяльності підприємства – чистого прибутку (збитку) – необхідно пройти декілька стадій розрахунку різних видів фінансових результатів підприємства за звітний період. Такими стадіями є: перша – визначення чистого доходу від реалізації продукції, друга – визначення валового прибутку (збитку), третя – визначення фінансового результату від операційної діяльності, четверта – визначення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, п'ята – визначення фінансового результату від звичайної діяльності і шоста – визначення чистого прибутку (збитку) [2].

У даний час дослідниками виділяються різноманітні підходи щодо визначення змісту економічних термінів, що формують фінансові результати діяльності підприємства (таблиця). Як бачимо, існують невідповідності у трактовці одних і тих самих категорій різними авторами.

Доходи та витрати від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства					
Звичайні				Надзвичайні	
Дохід від реалізації продукції	Собівартість реалізації продукції. Адміністративні витрати. Витрати на збут	Дохід від участі в капіталі	Втрати від участі в капіталі	доходи	витрати
		Інші фінансові доходи	Інші фінансові витрати		
Прибуток (збиток) від операційної діяльності		Інші доходи	Інші витрати		
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування					
Податок на прибуток від звичайної діяльності				Податок з надзвичайного прибутку	
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності				Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності	
Чистий прибуток (збиток) звітного року					

Рис. Схема формування фінансових результатів підприємства [3]

Так, А. Азріліян визначає валовий прибуток як різницю між сумарним річним доходом підприємства та матеріальними витратами. В той же час В. Ковальов говорить про те, що валовий прибуток становить різницю між виручкою від реалізації та змінними витратами. Узагальнюючи дані підходи, на погляд авторів, більш доцільно під валовим прибутком розуміти обчислений у грошовому виразі сумарний чистий дохід підприємства, отриманий у результаті виробництва і продажу продукції, товарів та послуг за відрахуванням собівартості реалізованої продукції, що включає матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та амортизаційні відрахування.

Таблиця

Трактування економічних термінів, що впливають на формування фінансових результатів підприємства

Найменування терміна	Економічний зміст терміна			
	П(С)БО № 3 [4]	Азріліян А. [5]	Поддєрьогін А. [6]	Ковальов В. [2]
1	2	3	4	5
1. Чистий дохід від реалізації продукції	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо	-	-	-

1	2	3	4	5
2. Валовий прибуток	Розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Обчислений в грошовому виразі сумарний річний дохід підприємства (фірми), отриманий в результаті виробництва і продажу продукції, товарів, послуг. Валовий прибуток визначається як різниця між грошовою виручкою від продажу товарів і матеріальними витратами на їх виробництво	Визначається відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, ввізного мита, митних зборів, а також витрат, що включалися в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	Валовий (маржинальний) прибуток – фактично становить різницю між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	Визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат	-	-	Операційний прибуток – прибуток до вирахунку податків та процентів
4. Фінансовий результат до оподаткування	Визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків)	-	-	-
5. Фінансовий результат від звичайної діяльності	Визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку	-	-	-
6. Чистий прибуток	Розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку	Частина балансового прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток	Частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу	Прибуток, що є доступним для розподілу серед власників підприємства

Слід зауважити, що визначення показників "фінансовий результат до оподаткування" та "фінансовий результат від звичайної діяльності" надається виключно у П(с)БО № 3, у працях названих вище авторів ці показники не використовуються. Розглядаючи підходи до визначення змісту категорії "чистий прибуток", слід зазначити, що необхідним, на думку автора, є поєднання думок авторів, що відображають економічний зміст даної категорії та розрахунковий підхід до її визначення. Таким чином, чистий прибуток слід розглядати як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, скориговану на відповідний податок на прибуток від звичайної або надзвичайної діяльності, що є готовою до розподілу серед власників та до використання згідно з рішеннями керівництва з метою покращення фінансового добробуту та забезпечення зростання ринкової вартості підприємства.

Таким чином, у результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємство формує фінансові результати, використовуючи відповідні проміжні економічні показники. Результатом ефективної діяльності підприємства є отримання прибутку, а негативним результатом – обсяг збитку. Наведена в роботі схема формування чистого прибутку та порівняльна таблиця економічних показників, що його формують, систематизує та поглиблює знання про формування фінансових результатів діяльності підприємства, що забезпечує підвищення якості управлінських рішень у сфері управління прибутком підприємства.

Наук. керівн. Берест М. М.

**Література:** 1. Кизим Н. А. Финансовый анализ : учебное пособие / Кизим Н. А., Иванченко В. В. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 248 с. 2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 559 с. 3. Субботович Ю. Л. Прибуток підприємницьких структур в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс] / Ю. Л. Субботович. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/> 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати"



[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/> 5. Азріліян А. Великий бухгалтерський словник [Електронний ресурс] / А. Азріліян. – Режим доступу : <http://vocabulary.ru/dictionary/98/word/>. 6. Фінанси підприємств : підручник / [Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Нам Г. Г. та ін. керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – [3-тє вид., перероб. та доп]. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

**Біденко К. Р.**

УДК 658.15

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто теоретичні підходи до управління витратами торговельних підприємств. Визначено основні траєкторії розвитку торговельних підприємств за критерієм "витрати".*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические подходы к управлению затратами торговых предприятий. Определены основные траектории развития торговых предприятий по критерию "затраты".*

*Annotation. The theoretical approaches to cost management of business enterprises are considered. The basic trajectories of development of business enterprises by the criterion of "cost" are developed.*

*Ключові слова: витрати, управління, торговельне підприємство, стратегія, прибуток, оптимізація.*

Діяльність будь-якого підприємства передбачає здійснення витрат, що обумовлені процесом формування та використання ресурсів підприємства у процесі його господарської діяльності. У процесі здійснення своєї діяльності торговельне підприємство використовує трудові, матеріальні та фінансові ресурси, які використовуються в торговельно-технологічних процесах, споживаються і складають його витрати.

Актуальність теми обумовлена тим, що розвиток і ефективна діяльність підприємств торгівлі неможлива без удосконалення системи управління витратами, адже вони є основним фактором впливу на отримання прибутку, та, відповідно, на прибутковість суб'єктів господарювання, що забезпечує стабільність та конкурентоспроможність у ринкових умовах.

Сучасний підхід до розуміння витрат, їх планування, аналізу, прогнозування та оптимізації описаний у роботах Мазаракі А. А., Ушакової Н. М., Бланка І. О., Деменіної О. М., Шандової Н. В. та ін. [1 – 3].

Метою роботи є дослідження існуючих принципових особливостей в управлінні витратами торговельного підприємства.

Обсяг витрат торговельного підприємства характеризує споживання усіх видів ресурсів, використання яких необхідне йому для досягнення визначених цілей. У процесі управління витратами приймаються рішення щодо виробництва та реалізації продукції, номенклатури товарів та послуг, ціноутворення та логістики.

Управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [1]. Цей підхід розділяє Градов А. П. [4], який відзначає, що управління витратами не завжди повинно бути спрямовано безпосередньо на економію витрат. Принциповим є забезпечення ефективності цих витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує витрати. Саме тому головним в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективним витратам [4].

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, що притаманні управлінню будь-яким об'єктом: розробку, прийняття й реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування та планування, організацію, координацію й регулювання, активізацію та стимулювання виконання, облік і аналіз.

© Біденко К. Р., 2010



Основними принципами управління витратами [5] є:  
 застосування системного підходу до управління витратами;  
 єдність методів управління витратами на різних рівнях;  
 зниження витрат із одночасним контролем за рівнем якості продукції;  
 управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу товару – від створення до насичення ринку;  
 недопущення непродуктивних витрат;  
 впровадження ефективних методів зниження витрат;  
 застосування сучасних інформаційних технологій з метою визначення оптимального рівня витрат та їх безперервного обліку;

підвищення зацікавленості торговельних підрозділів підприємства у зниженні витрат, мотивуючи їх підвищенням рівня прибутковості.

Мета управління витратами полягає в досягненні запланованих результатів діяльності за допомогою найбільш економічно вигідних методів, оскільки функції управління витратами є первинними щодо торговельного процесу, адже для досягнення певного економічного ефекту необхідно знати певних витрат задля отримання прибутку, що є важливим аспектом у діяльності підприємства. За своєю сутністю прибуток є підсумковим показником, що характеризує фінансові результати діяльності будь-якого підприємства, тому у процесі його формування відіграють роль багато чинників, основним з яких є витрати. У свою чергу, у ході господарської діяльності на суму витрат торгівлі впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори (рисунок).

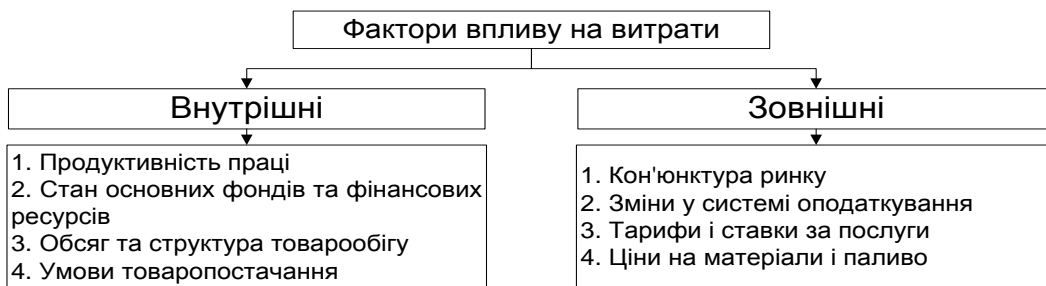


Рис. Фактори впливу на обсяг витрат торговельного підприємства

Різні фактори в різних умовах неоднаково впливають на витрати торговельного підприємства, оскільки цей вплив залежить від специфіки підприємства, його умов роботи і можливостей зменшення витрат сфери торгівлі. Серед витрат торговельного підприємства слід виділити поточні витрати та витрати обігу. Поточні витрати підприємства торгівлі — це грошове відображення витрат на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів. Витрати обігу – витрати, що виникають у процесі доведення товарів від виробника до споживача (витрати, пов'язані із закупівлею, перевезенням). Всі вони безпосередньо пов'язані з купівлею-продажем товару і обумовлені актом купівлі-продажу.

Одним з найбільш вагомих елементів поточних витрат торговельних підприємств є заробітна плата. Заробітна плата – це основна форма оплати праці за виконану роботу або надані послуги згідно з трудовими договорами працівників, за їх роботу, професійно-ділові якості, результати їх праці та господарської діяльності підприємства [1]. Заробітна плата є одним з елементів витрат, має свою структуру і утворює фонд оплати праці штатних працівників включає фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні витрати. Стандарти і якість обслуговування є факторами, які впливають на суму фонду оплати праці, вони визначають ту останню межу витрат торговельного підприємства, нижче якої підприємство не може знизити витрати через специфіку діяльності – обслуговування покупців. Покращення якості обслуговування покупців збільшує витрати, що забезпечують необхідний рівень стандартів обслуговування. Однак наслідком збільшення цих витрат є прискорення обіговості товарів і збільшення товарообігу, що у підсумку призводить до зниження сумарних витрат торговельних підприємств.

Критерієм оптимізації поточних витрат торговельного підприємства є мінімізація рівня витратомісткості його торговельної діяльності, що дозволяє торговельному підприємству отримати конкретні конкурентні переваги на споживчому ринку, вільніше реалізовувати його цінову політику; за інших рівних умов досягти більш високих розмірів прибутку. А основною метою управління витратами обігу на торговельному підприємстві є оптимізація їх суми та рівня, що забезпечує досягнення передбачених обсягів товарообігу та прибутку.

Стратегія управління витратами обігу вимагає координації її із загальними стратегічними установками підприємства, а також взаємного узгодження з потребами ринку. Тому визначення загальної стратегії розвитку підприємства й чітке усвідомлення характеристик такої стратегії потрібні для обґрунтування стратегії управління витратами обігу [2]. При цьому необхідним є аналіз проблем підприємства та його взаємодія із зовнішнім середовищем, розгляд альтернатив, виявлення ключових факторів успіху та основних компетенцій, визначення процедур досягнення цілей, оцінка можливих змін. Необхідність забезпечення розвитку підприємства обумовлює застосування програмно-цілевих методів та моделей, що зв'язують цілі розвитку з ресурсами за допомогою



спеціальних програм, які забезпечують ефективну реалізацію продукції підприємства на ринку. Формування стратегії управління витратами торговельного підприємства є складним процесом, а отже, виходячи з необхідності їх розвитку на основі компетенцій, слід звернути увагу на траєкторії їх подальшого розвитку з урахуванням стратегій управління витратами обігу. Для цього розглянемо наведені у таблиці основні напрями стратегічного управління витратами обігу торговельних підприємств, а саме ключові ознаки стратегії та стратегічні траєкторії розвитку підприємства за умов вибору тієї чи іншої стратегії управління витратами обігу на підприємстві [3].

Таблиця

**Основні траєкторії розвитку торговельних підприємств за критерієм "витрати"**

Вид стратегії	Ключові ознаки	Стратегічні траєкторії подальшого розвитку
1. Стратегія "захисту витрат обігу"	Низький рівень витрат обігу; компетенції не вищі, ніж у конкурентів; відносно низькі ціни на товари; середня якість товарів	1. Використання економії від обсягів реалізації, мінімізація витрат на збут. 2. Інвестування прибутку в розвиток ключових компетенцій, які пов'язані з управлінням витратами обігу та впливають на їх обсяги. 3. Рух до верхніх сегментів ринку
2. Стратегія "інтегрованого аналізу витрат обігу"	Низький рівень витрат обігу; компетенції вищі, ніж у конкурентів; помірні або високі ціни на товари; висока якість товарів	1. Захист та зміцнення компетенцій, пов'язаних із витратами обігу. 2. Інвестування прибутку в пошук нових товарів із метою диверсифікації асортименту. 3. Розширення наявних сегментів ринку
3. Стратегія "диверсифікованого аналізу витрат обігу"	Середній рівень витрат обігу; компетенції вищі, ніж у конкурентів; помірні або високі ціни на товари; присутність на різних сегментах ринку	1. Захист, зміцнення та вдосконалення компетенцій, пов'язаних із витратами обігу. 2. Інвестування прибутку в пошук нових сегментів ринку. 3. Розширення наявних сегментів ринку
4. Стратегія "обґрунтованих високих витрат обігу"	Рівень витрат обігу вищий від середнього; компетенції вищі, ніж у конкурентів; помірні або високі ціни на товари; висока якість товарів та післяпродажного сервісу	1. Посилений захист та зміцнення компетенцій, пов'язаних із витратами обігу. 2. Кластеризація споживачів. 3. Захист наявних сегментів ринку

Виходячи з того, що усі траєкторії розвитку підприємств за критерієм "витрати" спрямовані на досягнення різних результатів у майбутньому, слід відзначити, що керівництво кожного окремого підприємства самостійно обирає стратегію, відповідно до якої буде відбуватись управління та оптимізація витрат обігу та подальший розвиток суб'єкта господарювання.

Отже, можна зробити висновок, що оптимізації фінансових результатів торговельних підприємств можуть сприяти: наявність широкого асортименту реалізованих товарів і різноманітність послуг, активна реклама, високий рівень кваліфікації персоналу, сучасна матеріально-технічна база та інші чинники організованої торгівлі. Але все це впливає на збільшення витрат підприємств. Водночас витрати матеріального характеру за умов енергетичної і фінансової кризи потребують економії, раціоналізації і ресурсозбереження.

Враховуючи необхідність стратегічної спрямованості підприємств, а також невід'ємну складову його стратегічних активів, яка відображає комплекс колективного знання, досвіду й здібностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати та підтримувати конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні, можна стверджувати, що компетенції підприємства розроблені як основні стратегічні траєкторії розвитку торговельних підприємств за критерієм "витрати".

Таким чином, на основі результатів дослідження можна зробити висновок, що управління витратами торговельного підприємства повинне відповідати комплексній стратегії підприємства та визначатись на основі результатів його діяльності, оскільки правильний вибір стратегії розвитку за критерієм "витрати" дає можливість впливати на прибутковість та подальший розвиток підприємства.

Наук. керівн. Полтніна О. П.

**Література:** 1. Турило А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібн. / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 120 с. 2. Хамидуллина Г. Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения / Г. Р. Хамидуллина. – М. : Экзамен, 2004. – 352 с.

3. Верещинська О. С. Витрати торговельного підприємства та шляхи їх оптимізації / О. С. Верещинська // Науковий вісник. – 2007. – № 17.4. – С. 174–177 4. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы : учебное пособие / А. П. Градов. – СПб. : Специальная литература, 1999. – 588 с. 5. Козаченко А. В. Особенности затрат как объекта управления [Электронный ресурс] / А. В. Козаченко // Элитариум. – 2010. – Режим доступа : [http://www.finansy.ru/st/post\\_1284701319.html](http://www.finansy.ru/st/post_1284701319.html). 6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для ВУЗів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : "Хрещатик", 1999. – 797 с.

УДК 336.717.061

**Прадід О. С.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

*Анотация. Розглянуто теоретичні основи розвитку кредитних ресурсів комерційного банку і подано загальну характеристику формування власного капіталу, залучених та запозичених коштів.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы развития кредитных ресурсов коммерческого банка, дана общая характеристика формирования собственного капитала, привлеченных и заемных средств.*

*Annotation. The theoretical foundations for the development of commercial bank lending are considered, an overview of the formation of equity capital raised and borrowed funds are giving.*

*Ключові слова: банківські ресурси, кредитні ресурси комерційного банку, власні кошти, залучені кошти, позикові кошти.*

У ринковій економіці кредитні ресурси комерційних банків мають першорядне значення. Вони служать необхідним активним елементом банківської діяльності. Комерційний банк, з одного боку, залучає вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб, формуючи тим самим свою ресурсну базу, а з іншого – розміщує її від свого імені на умовах повернення, терміновості та платності. Формування ресурсів банківськими установами здійснюється в тісному взаємозв'язку з запланованими напрямками їх розподілу. Крім того, процес розподілу ресурсів, у свою чергу, багато в чому визначається ефективністю використання наявних ресурсів і потенціалом їх нарощування в майбутньому.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних підходів формування кредитних ресурсів банківської установи.

З переходом на ринкові методи управління і створенням дворівневої банківської системи питання взаємозалежності активних і пасивних операцій, природи банківських ресурсів слід розглядати вже на рівні окремого комерційного банку.

Фінансово-кредитний енциклопедичний словник дає таке визначення: "Банківські ресурси – сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні банків та інших кредитних організацій і використовуються ними для проведення активних операцій і освіти резервів" [1, с. 82]. Дане визначення не розкриває повністю сутності банківських ресурсів. Воно відображає лише напрями використання, що знаходяться у розпорядженні банківських ресурсів.

Не розкриває сутності банківських ресурсів і визначення, яке дає Сучасний економічний словник: "Банківські ресурси – різновид, складова частина фінансових ресурсів, що включає власні та залучені кошти банків" [2, с. 31]. Це визначення можна вважати не повним, оскільки в ньому вказано мету і характер операцій з формування ресурсів.

З точки зору Кумок С. І.: "Банківські ресурси – сукупність коштів, що знаходяться в розпорядженні банків і використовуються ними для проведення кредитних та інших активних операцій" [3, с. 36]. Це визначення виділяє головну мету, головний напрям використання акумульованих коштів, проведення кредитних операцій.

Коробова Г. Г. поглибила визначення, конкретизувавши джерела залучених ресурсів (кошти фізичних та юридичних осіб): "Ресурси комерційного банку – це його власний капітал і залучені на поворотній основі кошти юридичних і фізичних осіб, сформовані банком у результаті проведення пасивних операцій, які в сукупності використовуються ним для здійснення активних операцій" [4, с. 104].

© Прадід О. С., 2010



Всі ці визначення сильно відрізняються з точки зору їх інформативного змісту та розкриття сутності банківських ресурсів.

Так само зустрічається характеристика банківських ресурсів як сукупності власних, залучених і емітованих коштів [5, с. 33].

У широкому сенсі банківські ресурси – частина грошових коштів, що знаходяться в обігу, зосереджена в банківській системі у вигляді сукупності власних і залучених коштів, яка використовується на всіх рівнях цієї системи для проведення активних операцій і створення резервів.

Ресурси комерційного банку – сукупність власних коштів комерційного банку та залучених на поворотній основі коштів фізичних і юридичних осіб, які використовуються ним для здійснення активних операцій та створення різних резервів [6, с. 25].

Сукупність ресурсів комерційного банку складається з таких складових, як власний, залучений капітал і позикові кошти.

Власний (регулятивний) капітал банку, особливо необхідний на етапі становлення банківської установи, є не тільки гарантом забезпечення довіри до банку з боку вкладників, а також виконує і другорядну для нього функцію – забезпечення оперативної діяльності банку. До того ж він служить основним джерелом і гарантом збереження вартості активів банківської установи поряд із залученими і позиковими засобами.

Більшу частину ресурсів банку становлять залучені та позикові кошти і близько третини – власний капітал. До власних ресурсів належать статутний, резервний та інші фонди, резерви на покриття різних ризиків, нерозподілений прибуток поточного і минулих років. Ці фонди створюються для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності банку.

На сьогоднішній день немає загальновизнаного визначення поняття "залучені ресурси". Більш того, немає єдиної точки зору щодо того, що включати в залучені ресурси. Тут думки теоретиків банківської справи розходяться. Одні вважають, що залучені ресурси – це вся сукупність акумульованих банком коштів фізичних і юридичних осіб, що перебувають у його тимчасовому користуванні [7, с. 341]. Інші ділять акумульовані банком кошти фізичних і юридичних осіб на залучені (тут головним чином виділяються депозити) і позикові (серед яких основне місце займають кредити). Що стосується власних боргових зобов'язань, то думки тих, хто дотримується іншої точки зору, тут розходяться. На думку одних вчених-економістів, всі власні боргові зобов'язання слід включати в групу позикових ресурсів [8, с. 55]. На думку інших авторів, сертифікати та векселі слід відносити до залучених ресурсів, а облігації – до позикових [9, с. 48]. На думку автора, правильно буде вважати, що залучені кошти банку – це сукупність коштів на поточних, депозитних та інших рахунках банківських клієнтів (юридичних і фізичних осіб), на рахунках громадських організацій, різних громадських фондів, які розміщуються в активи з метою отримання прибутку чи забезпечення ліквідності банку.

Основну суму залучених коштів становлять тимчасово вільні грошові кошти, що утворюються в результаті кругообігу промислового і торгового капіталу, грошові накопичення держави, особливі грошові накопичення населення.

Позикові кошти банку – це, головним чином, позики на грошовому ринку, що залучаються у формі міжбанківських кредитів і кредитів НБУ, операцій з цінними паперами на вторинному фондовому ринку [6, с. 26].

Ці кошти мають суттєве значення для підтримки поточної банківської ліквідності і тому активно використовуються комерційними банками України.

Таким чином, можна зробити висновок, що кредитні ресурси комерційного банку – це частина власного капіталу і залучених коштів, у грошовій формі, які направляються на активні кредитні операції. Причому в момент використання кредитних ресурсів вони перестають бути ресурсом для банку, тому що вони вже не запас (повернення кредиту – ризикова операція), а стають вкладеними кредитними ресурсами.

Ресурси комерційного банку формуються за рахунок власних коштів банку (статутний капітал, резерви та інші фонди банку, нерозподілений прибуток), залучених коштів банку (кошти на поточних рахунках клієнта, кошти підприємств і організацій у формі депозитів, вкладення від населення) та позикових коштів (міжбанківські кредити, кредити від НБУ, кошти отримані від операцій з цінними паперами на вторинному фондовому ринку).

Від величини і структури джерел формування кредитних ресурсів банку залежить їх фінансова стійкість і надійність, що, у свою чергу, є важливим чинником стабільного розвитку банківської системи в цілому.

*Наук. керівн. Кузенко Т. Б.*

**Література:** 1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [под общ. ред. А. Г. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 182 с. 2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 250 с. 3. Банковское дело в России. Глоссарий банковских терминов / [общ. ред. С. И. Кумок]. – М. : Московское Финансовое Объединение, 1994. – 360 с. 4. Банковское дело : учебник / [под ред. Г. Г. Коробовой]. – М. : Экономист, 2003. – 104 с. 5. Гамидов Г. М. Банковское и кредитное дело / Г. М. Гамидов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – 330 с. 6. Основи банківської справи : [навч. посібн.] / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, В. В. Соляр, С. І. Маслов. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с. 7. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М. : Юристъ, 2002. – 450 с. 8. Ключников М. В. Коммерческие банки : экономико-статистический анализ / М. В. Ключников, Р. А. Шмойлова. – М. : ООО "Маркет ДС Корпорейшн", 2004. – 250 с. 9. Островская О. М. Банковское дело : толковый словарь / О. М. Островская. – 2-е изд. – М. : Гелиос АРВ, 2001. – 480 с.

## ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ КРЕДИТУВАННІ НАСЕЛЕННЯ

*Анотація. Розкрито сутність кредитного ризику, розглянуто принципи та порядок кредитування населення, а також запропоновано методи зменшення кредитних ризиків банків щодо цієї діяльності.*

*Аннотация. Раскрыта сущность кредитного риска, рассмотрены принципы и порядок кредитования населения, а также предложены методы снижения кредитных рисков банков в этой сфере их деятельности.*

*Annotation. The essence of credit risk is opened, principles and the order of crediting of the population are considered, and also methods of decrease in credit risks of banks concerning this activity are offered.*

*Ключові слова: банківська установа, кредити, ризик.*

У ринковій економіці основною формою кредиту є банківський кредит. Кредитування суб'єктів господарювання і громадян є однією з найважливіших функцій банків як спеціалізованих кредитних установ. Кредитні відносини дедалі більше замінюють традиційні товарно-грошові зв'язки між юридичними особами та суб'єктами господарювання, займають все вагомніше місце у забезпеченні фінансово-господарської діяльності фізичних та юридичних осіб.

В умовах наявності кризової ситуації в національній економіці України закономірно підвищується ризик кредитних операцій комерційних банків. Кредити з підвищеним ризиком посідають у таких умовах провідне місце в кредитному портфелі банків.

Стрімке збільшення обсягів кредитування населення, яке обумовлене зростаючим попитом на такого виду кредити, супроводжується зростанням ризиків за зазначеними операціями і несе загрозу фінансовій стабільності банків. Аналітики вважають кредити населенню найбільш ризиковими.

Кредитно-депозитні операції банків із фізичними особами супроводжуються підвищенням ризику ліквідності, обумовленого як динамічним зростанням проблемних кредитів, так і високими розривами за строками між кредитами, наданими фізичним особам, та залученими депозитами від населення.

Однією з основних причин збільшення обсягу проблемних кредитів фізичних осіб експерти вважають агресивну кредитну політику банків. Прогнозується, що у разі збереження такого темпу приросту проблемних кредитів, наданих фізичним особам, це може призвести до зростання ризику ліквідності.

Ризики банківської діяльності тісно пов'язані між собою і в більшості випадків одні види ризиків супроводжуються іншими. Ризик, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківської установи, – це кредитний ризик, тобто ризик втрати банком наданих кредитних ресурсів унаслідок неспроможності позичальника погасити кредитну заборгованість та сплатити проценти за користування кредитом. Кредитний ризик – найбільш значний фінансовий ризик у діяльності банку, оскільки основну частину активів банку становлять кредитні операції, а проценти, отримані від кредитної діяльності, – складова доходів банку, тому постає питання щодо методів зменшення кредитних ризиків банків.

Дослідженню проблем кредитних ризиків банків присвячені праці таких вітчизняних вчених, як О. Олійник, Д. Соломченко, У. Владичин, О. Петрук [1 – 4] та інших. Науковці досліджують окремі питання стосовно сутності та місця кредитування населення в системі банківської діяльності і принципів та порядку кредитування. Основною проблемою останніх досліджень є забезпечення мінімізації кредитних ризиків банків щодо кредитування банками населення.

Метою статті є узагальнення методичних підходів до оцінки кредитних ризиків та пошук шляхів їх зменшення при організації кредитування банком населення.

В останні роки в умовах збільшення доходів населення, підвищення його платоспроможного попиту діяльність банків стає дедалі більшою мірою соціально орієнтованою, спрямованою на надання послуг населенню, зокрема – надання їм кредитів. Завдяки зростанню довіри до банків населення поступово стає основним їх кредитором і позичальником. Частка кредитів, наданих населенню, у кредитному портфелі банків порівняно у 2008 році в середньому збільшилася у 9 разів з 2000 роком. За своєю величиною кредити, надані фізичним особам, у 2007 році становили 84,5 %, тоді як до цього три роки послінь цей показник тримався на рівні 35,4 % [5].



Кредити населенню банки надають у межах визначених банківських продуктів за такими традиційними програмами: товари в розстрочку; житло в кредит; авто в кредит; кредит на нагальні споживчі цілі (навчання, лікування); ломбардний кредит; кредит за пластиковою картою та ін. [4].

Стрімке збільшення обсягів кредитування населення, яке обумовлене зростаючим попитом на такого виду кредити, супроводжується зростанням ризиків за зазначеними операціями і несе загрозу фінансовій стабільності банків. Так, за оцінками експертів на сьогодні рівень неповернення коштів за споживчими кредитами становить 1 – 5 % і в найближчі роки може збільшитися. Це свідчить про недостатню увагу банків до ризиків, на які вони наражаються у процесі кредитування населення, що, у свою чергу, створює підвищений ризик неповернення таких позичок [5].

Способом зменшення кредитних ризиків є дотримання загальновідомих принципів кредитування. Банківське кредитування здійснюється на умовах платності, терміновості, гарантованості поверненням, цільового і ефективного використання позичок на основі кредитної угоди. Водночас науковці [1; 4] пропонують запровадити ще такі принципи банківського кредитування, як диференційованість та договірний характер. При цьому під диференційованістю кредиту вони розуміють зважений підхід з боку банку до різних категорій потенційних позичальників.

Оскільки за кожною позичкою існує ризик неповернення боргу внаслідок непередбачених обставин, банк прагне надавати кредити найбільш надійним клієнтам. Однак він не повинен упускати можливості розвивати свої позикові операції і за рахунок надання позик, що пов'язані з підвищеним ризиком, бо вони приносять високий дохід. Враховуючи обернено-пропорційну діяльність між рівнем ризику та прибутковістю позикових операцій, банк повинен будувати свою кредитну політику так, щоб забезпечити баланс між ризикованістю та обережністю [1].

У Великій економічній енциклопедії запропоновані такі методи (способи) зниження кредитного ризику, як лімітування, диверсифікація кредитних вкладень та вивчення платоспроможності позичальника [6].

У роботі [5] визначено, що для запобігання кредитному ризику банки України вживають такі заходи, як лімітування кредитів та диверсифікація кредитних вкладень, попереднє вивчення й оцінка кредитоспроможності позичальника, якісне забезпечення кредиту, оперативність у стягненні боргу, страхування кредитних операцій. При цьому, на думку автора даної статті, диверсифікація позичок як спосіб захисту від кредитного ризику – це розподіл наданих кредитів між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами). Чим більша кількість позичальників отримує кредит, тим, за інших рівних умов, буде менший ступінь ризику неповернення боргу, оскільки вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж кількох.

Попереднє вивчення й оцінка кредитоспроможності позичальника має бути обов'язковим методом захисту від ризику для всіх банків. Вимога достатньо якісного забезпечення кредиту виявляється у тому, що українські банки охоче надають кредити під заставу нерухомості, обладнання, транспортних засобів, інших матеріальних цінностей. Щодо внутрішнього страхування, то воно полягає в забезпеченні подолання негативних фінансових наслідків за рахунок резервування частини фінансових ресурсів. Науковець зауважує, що зовнішнє страхування кредитних операцій в Україні нерозвинуте. Знизити небезпечність неповернення боргу від високоризикових кредитних угод банки намагаються за рахунок зменшення суми кредиту та вимоги якіснішого забезпечення [5].

У свою чергу, у роботі [2] Д. Солонченко запропонував такі способи (методи), що, на його погляд, доцільно й необхідно застосувати з метою зниження ступеня кредитного ризику:

зовнішні: лімітування згідно з нормативними актами, створення резервів згідно з нормативними актами, гарантія (документоване поручительство за виконання певною особою грошових чи майнових зобов'язань або форма відповідальності за виконання прийнятих зобов'язань), порука (угода, на підставі якої поручитель бере на себе зобов'язання перед банком-кредитором заплатити при необхідності кредитну заборгованість позичальника), застава (вид операції, що забезпечує виконання зобов'язань повернення взятого кредиту), страхування та розподіл;

внутрішні: вибір видів режимів здійснення кредитних операцій, лімітування, диверсифікація кредитного портфеля (надання кредитів широкому колу позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності), створення резервів, здобуття додаткової інформації, моніторинг та контролінг ризиків.

Серед методів зниження кредитного ризику щодо позичальника у наукових працях Владичина У. В. [3] виділені такі:

аналіз кредитоспроможності позичальника – визначення основних якісних та кількісних показників діяльності позичальника, виявлення можливості та джерел повернення основної суми боргу за кредитом та сплати процентів за користування ним;

оцінювання кредитного проекту – визначення реалістичності та окупності кредитного проекту, встановлення ступеня відповідності суми та строків кредиту меті заходу, що кредитується;

визначення оптимальних умов кредитування – здійснення банком структурування кредиту, тобто визначення основних параметрів кредитної угоди, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку;

документування кредитних операцій – підготовка та ретельна перевірка умов кредитного договору і договорів забезпечення, умови яких мають задовольняти як потреби клієнта, так і захищати інтереси банку;

контроль за наданим кредитом – постійне відстеження банківськими працівниками цільового використання кредиту та дотримання умов кредитної угоди позичальником для недопущення виникнення проблемної заборгованості за кредитною операцією;

контроль за джерелами погашення заборгованості – контроль з боку банку за станом рахунків клієнта, зміною грошових потоків, що може негативно вплинути на погашення позичальником основної суми боргу за кредитом та сплати процентів за користування ним [3].

Узагальнюючи запропоновані методи зниження кредитного ризику щодо фізичних осіб-позичальників, на думку автора, слід зауважити на таких:

- дотримання правил та принципів кредитування населення;
- створення резервів;
- страхування кредитних операцій;
- вивчення платоспроможності позичальника;
- провадження в банку правильної ідентифікації та оцінювання кредитного ризику;
- розробка та прийняття заходів щодо управління ризиками;
- оцінювання результатів та контроль за рівнем кредитного ризику;
- надання кредитів лише тим фізичним особам, які мають позитивну кредитну історію.

Окрім цього, для мінімізації ризиків неповернення банківських кредитів позичальниками банки повинні своєчасно відстежувати негативні зміни у діяльності позичальників та виявляти можливість виникнення проблемної заборгованості за кредитами.

Наук. керівн. Литовченко О. Ю.

**Література:** 1. Владичин У. В. Банківське кредитування : навчальний посібник / У. Владичин ; за ред. докт. екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – К. : Атака, 2008. – 648 с. 2. Олійник О. Ефективність довгострокового кредитування населення та проблеми її зростання / О. Олійник // Економіст. – 2007. – № 12. – С. 48–51. 3. Владичин У. В. Порядок надання кредиту комерційним банком та контроль за його поверненням / У. В. Владичин // Банківська справа. – 2008. – №8. – С. 24–29. 4. Петрук О. М. Банківська справа : навчальний посібник / О. М. Петрук / за ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с. 5. Зінченко В. Підвищення ефективності управління ризиками в умовах активізації споживчого кредитування / В. Зінченко, Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 7–10. 6. Міллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р. І. Міллер. – К. : Наук. думка, 1998. – 288 с. 7. Большая энциклопедическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с. 8. Васюченко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навч. посібн. / О. В. Васюченко, К. О. Волохата. – К. : Знання, 2006. – 463 с. 9. Соломченко Д. Оптимізація процесу банківського кредитування / Д. Соломченко // Вісник. – 2005. – № 1. – С. 58–60.

УДК 005.915

**Федоренко В. М.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВИЙ РИЗИК"

*Анотація. Проаналізовано визначення поняття "фінансовий ризик" та вдосконалено його тлумачення. Досліджено основні фактори визначення фінансових ризиків діяльності суб'єктів господарювання.*

*Аннотация. Проанализировано определение понятия "финансовый риск" и обобщено его толкование. Исследованы основные факторы дефиниции финансовых рисков деятельности субъектов хозяйствования.*

*Annotation. The current meaning of financial risk and using of analysis result are analyzed. The main factors of the financial risks of economic entities are determinated.*

*Ключові слова: фінансовий ризик, фактори визначення фінансових ризиків, діяльність суб'єктів господарювання.*

Важливим аспектом прийняття рішень є невизначеність, що проявляється в сукупності ризиків, які впливають на здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Без забезпечення нейтралізації негативного впливу підприємницьких ризиків на результати цієї діяльності неможливо підтримувати сталий приріст доходів.

© Федоренко В. М., 2010



Ризик як категорія розглядається як невизначеність, яка виникає унаслідок несподіваних подій [1, с. 6]. Слід зауважити, що ризик не є абстракцією, це цілком реальна річ, яка виникає та існує саме під час здійснення тих або інших економічних процесів. Ризик є елементом результатів виконання будь-якого господарського рішення, тому що невизначеність, випадковість, протидія або суб'єктивізм людини – немінуча умова господарювання [2, с.198].

Найбільш значну частину у портфелі підприємницьких ризиків займають фінансові ризики. Під ними розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або реальної вартості капіталу [3, с. 215].

Питання формування теоретичних та методологічних підходів до визначення поняття "фінансові ризики" недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах, що і обумовлює актуальність дослідження.

Проблематикою управління фінансовими ризиками займається низка вітчизняних та іноземних науковців. Істотний внесок у дослідження питання управління фінансовими ризиками здійснили Бланк І. А., Васюренко О. В., Лапуста М. Г., Таран В. О., Глущенко В. В., Ш. Де Ковни та ін. Проте існування різних поглядів науковців щодо визначення ключового поняття "фінансові ризики" призводить до певної диференціації їхньої сутності, що і стимулює до подальшого дослідження даної проблеми [1, с. 78].

Метою статті є вивчення та узагальнення теоретичних положень і методичних підходів щодо визначення поняття "фінансовий ризик".

Прийняття фінансових рішень, які направлені на забезпечення прибуткової, рентабельної роботи підприємств, підвищення його ринкової вартості та забезпечення фінансової безпеки, потребують володіння фінансовим менеджером або суб'єктом господарювання теоретичними та практичними аспектами фінансових ризиків. Доцільно розглянути визначення поняття "фінансовий ризик" та окреслити причини їхнього виникнення задля удосконалення моделей управління фінансовими ризиками та, як результат, зменшення ймовірності помилок та втрат у практичній діяльності суб'єкта господарювання.

Лапуста М. Г. розуміє під фінансовим ризиком ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності [4, с. 71]. Дана характеристика поняття чітка, проте недостатньо повна.

Фінансовий ризик є невід'ємною складовою будь-якої фінансової діяльності, яка становить немінучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислення на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності [4, с. 73].

Вказані вище тлумачення засвідчують, що фінансові ризики призводять до негативних наслідків (втрат), однак фінансовий ризик дає змогу отримати додаткові позитивні результати. До них можна віднести формування мобільної структури активів, створення дієвої системи реагування на зовнішні загрози та властивість підприємства "триматися у тонусі". Неврахування цієї важливої специфіки фінансового ризику у його визначенні не дає змоги сформуувати адекватну та дієву систему управління фінансовими ризиками.

Глущенко В. В. припускає, що фінансовий ризик – це невизначеність щодо настання тієї чи іншої події у майбутньому, причому він може бути як негативним, так і позитивним явищем [5, с. 4]. Вказана характеристика, по-перше, не уточнює рамки впливу фінансового ризику, по-друге, результати його можливого впливу, по-третє, не оговорює характер подій, яка мають відбутися.

Із трактування Бланка І. А. випливає, що фінансовий ризик – результат вибору власником підприємства або менеджерами альтернативного фінансового рішення, яке направлено на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення економічних збитків у зв'язку з невизначеністю умов реалізації [6, с. 520]. Варто не погодитися з тим, що фінансовий ризик – це результат прийняття рішення, адже він супроводжує процес прийняття рішення, а не є його результатом.

Що стосується визначення фінансового ризику Каспрук О. Я. та Чердавцевою І. Г., то автори трактують його як здатність до ведення господарської діяльності в умовах невизначеності та необхідності вибору, яка створює можливість завдяки особливим рисам підприємця попереджати, запобігати та зменшувати несприятливий вплив невизначеності на результати господарської діяльності і при виборі оптимального рішення з певної кількості альтернативних, отримувати в цих умовах підприємницький дохід [4, с. 70]. Дане тлумачення є достатньо абстрактним, адже здатність підприємця приймати ризикові рішення або її відсутність не визначає наявності фінансового ризику або його відсутності, бо він залежить від зовнішніх факторів, так як і від внутрішніх.

Варто зазначити, що фінансовий ризик є вартісним показником змін не тільки у фінансовій діяльності підприємства, а й в інвестиційній та операційній. Саме тому він виникає на всіх стадіях та етапах виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства.

Для більш точного визначення поняття "фінансовий ризик" необхідно виділити фактори, які його визначають [4, с. 72]: ймовірність здійснення випадкових подій (ступінь залежності від настання події), інформаційна забезпеченість (повна та неповна, надмірна та достатня), фактори невизначеності, неточності, наявності альтернативних рішень, вартісний масштаб (можливість втрат та надбання), мобільність прийняття управлінських рішень.



Фінансовий ризик безпосередньо впливає на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Для нього властивий випадковий характер формування фінансових потоків, які виникають під час функціонування господарського суб'єкта. Тобто це явище нестабільності економічного середовища, яке проявляється у вартісних втратах підприємства [5, с. 24].

Беручи до уваги фактори, які визначають фінансовий ризик, та дані характеристики можна трактувати його як неминучі фінансові відносини, що виникають при здійсненні господарської діяльності та мають позитивні, негативні або нейтральні наслідки у вигляді фінансових втрат, доходів чи незмінності ситуації, що обумовлюється прийняттям управлінських рішень в умовах невизначеності та здатністю генерувати альтернативні ідеї.

У статті проаналізовано поняття "фінансовий ризик" та удосконалено його тлумачення. Подальші дослідження даної тематики потребують диференціації та розширення ключового поняття у зв'язку з можливістю оптимізації їх управління.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

**Література:** 1. Финкелштейн О. Б. Риски и их классификация // Экономика управления. – 2008. – № 1. – С. 6–8. 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с. 3. Медведева І. Б. Фінанси : конспект лекцій / І. Б. Медведева, Л. С. Мартюшева, Л. О. Меренкова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 358 с. 4. Васюренко О. В. Ризики як складова економічних процесів / Васюренко О. В., Таран О. В. // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68–74. 5. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М. І. Диба // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 635. – С. 134–140. 6. Бланк І. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 625 с. 7. Диба М. І. Основні джерела фінансових ризиків / М. І. Диба // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 23–27.

УДК 005. 915

**Александрова Д. Г.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотация. Розглянуто теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємства з позиції визначення їх сутності та класифікаційних ознак.*

*Аннотация. Рассмотрены теоретические основы управления финансовыми ресурсами с позиции определения их сущности и классификационных признаков.*

*Annotation. The theoretical framework for the management of financial resources are considered from the standpoint of determining their nature and classification features.*

*Ключові слова: управління, фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами.*

Умови здійснення господарської діяльності підприємств об'єктивно вимагають наявності фінансових ресурсів, які складають матеріальну основу функціонування фінансів. Загальною проблемою для підприємницьких структур у сучасних умовах є постійна нестача власних фінансових ресурсів. З огляду на це, особливої ваги набувають питання щодо забезпечення їх фінансовими ресурсами в обсязі, достатньому для досягнення вільного маневрування власними і залученими коштами, забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції, своєчасного виконання зобов'язань.

Вирішення цих питань полягає у винайденні ефективного механізму управління такими ресурсами. Підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо залучення та використання фінансових ресурсів є чітке розуміння їх сутності та класифікаційних ознак.

© Александрова Д. Г., 2010



Різним аспектам цієї проблеми присвячена значна кількість наукових праць і публікацій, таких вчених, як Н. Гаретовський, І. Зятковський, В. Оларін, П. Стецюк та ін. Але фаховим дослідженням бракує термінологічної цілісності визначення поняття "фінансові ресурси". Це призводить до змістовної плутанини в розумінні їх сутності, складу та ролі у відтворювальному процесі, наслідком чого стало існування розмаїття точок зору щодо визначення основ управління ними.

Метою даної статті є критичний аналіз теоретичних основ визначення сутності та класифікаційних ознак фінансових ресурсів підприємства задля формування ефективного механізму управління ними.

Дослідивши значну кількість економічної літератури можна дійти висновку, що єдиної думки стосовно визначення фінансових ресурсів немає. Так, окремі дослідники [1] не бачать різниці в сутності фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави. Інші науковці [2] розглядають фінансові ресурси як грошовий вираз частини валового внутрішнього продукту (ВВП). Частина авторів [3; 4] намагається ототожнити фінансові ресурси з джерелами їх формування, тобто пасивами. На думку І. Зятковського [5] до фінансових ресурсів взагалі необхідно відносити лише те, що надходить до підприємства на правах власного капіталу. Крім того, в поглядах окремих авторів [6] спостерігається тенденція до ототожнення фінансових ресурсів підприємства з усіма його активами, хоча чіткого визначення цього поняття не дається. Також значна кількість економістів [7] розглядає фінансові ресурси з позиції грошових коштів.

Із величезної кількості визначень фінансових ресурсів, які запропоновані вченими, можна виділити два основні підходи до розуміння цієї категорії. Так, більшість науковців розуміє під фінансовими ресурсами грошові накопичення, доходи й надходження або ж фонди грошових коштів. Недолік цього підходу в відсутності кількісних меж між категоріями "фінансові ресурси" та "кошти". Інший підхід полягає в тому, що фінансові ресурси є грошовим виразом частини валового внутрішнього продукту. При цьому підході втрачається специфіка фінансових ресурсів як частини коштів, тобто гроші в даному контексті виконують суто посередницьку роль.

Здійснивши дослідження різноманітних думок щодо визначення фінансових ресурсів, встановлено, що фінансові ресурси підприємств, мають відповідати таким основним ознакам:

фінансові ресурси завжди мають певні джерела їх формування;

фінансові ресурси мають певне цільове призначення;

фінансові ресурси перебувають у постійному русі, тобто безперервно поповнюються й використовуються;

фінансові ресурси призначені для здійснення витрат із розширеного відтворення та економічного стимулювання працівників.

Отже, на основі всебічного критичного аналізу існуючих підходів до визначення поняття "фінансові ресурси", з урахуванням основних його ознак можна дати таке визначення: фінансові ресурси підприємства – усі джерела коштів, які акумульовані підприємством за рахунок внутрішніх і зовнішніх надходжень, для формування необхідних йому ліквідних активів та здійснення усіх видів діяльності.

Таке визначення ґрунтується на узагальненні всієї сукупності наявних фінансових ресурсів підприємства, та тих, що можуть бути залучені, для здійснення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Задана мета може бути досягнута через механізм ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства, що впливає з самого розуміння сутності процесу управління.

Під управлінням, з економічної точки зору, розуміється дія з боку суб'єкта, що управляє, на людей або економічні об'єкти, з метою організувати їх дії для здобуття певних результатів. Очевидно, що залежно від поставлених завдань результати можуть бути різними.

Підійдемо до постановки завдання з позиції фінансового менеджменту, де основною його метою є задоволення потреб власників, яке досягається за рахунок, з одного боку, визначення достатнього рівня і структури активів підприємства, які необхідні йому для отримання запланованих обсягів реалізації продукції, а з іншого – визначення обсягів і структури джерел фінансування цих активів.

Враховуючи зазначене раніше, під управлінням фінансовими ресурсами слід розуміти систему принципів і методів призначених для формування підприємством коштів з внутрішніх і зовнішніх джерел та ефективного їх використання з метою здійснення усіх видів діяльності та задоволення потреб власників.

Визначаючи фінансові ресурси підприємства як сукупність джерел їх формування та напрямів використання, наділяємо останніх певними характеристиками (класифікаційними ознаками). З цієї позиції підходи щодо управління такими ресурсами об'єктивно мають відрізнятися. Тому у рамках заданої мети роботи, доцільним є дослідження усіх видів фінансових ресурсів підприємств.

Більшість економістів, які працюють над питаннями класифікації фінансових ресурсів підприємств та визначення їх складу, дотримується точки зору щодо класифікації – за трьома ознаками (за кругообігом, за використанням, за правом власності) [4]. Інші науковці – лише за єдиною ознакою, а саме за джерелами формування, тобто власні, позикові та залучені фінансові ресурси [8].

Так, у рамках цієї класифікації В. Леонтєва та Н. Радковська відносять такі види зобов'язань, як заборгованість підприємствам та засновникам або власникам і працівникам з оплати праці до залучених фінансових ресурсів [9]. Однак автором пропонується виділити ці кошти в окре-

мий вид, якому слід дати назву тимчасові фінансові ресурси, як такі, які підприємству вигідно тимчасово використовувати для фінансування поточних потреб і, таким чином зменшувати використання позикових коштів. Адже до складу позикових коштів їх не доцільно відносити, бо вони не мають плати за користування, що притаманне саме цій групі коштів. Якщо за користування стійкими пасивами не потрібно сплачувати відсотки, здавалось би їх слід віднести до власних фінансових ресурсів, та це не зовсім так, оскільки діє принцип повернення, терміновості, тобто кредиторську заборгованість слід погашати в певний строк. І залученими вони не можуть вважатися, бо це кошти, які надаються на постійній основі і можуть не повертатися, а заборгованість працівникам та підприємствам підлягає обов'язковому поверненню.

Ще однією важливою класифікаційною ознакою фінансових ресурсів, вважаємо, ліквідність. Управління останніми з визначенням ступеня їх ліквідності, допоможе вирішити одне із проміжних завдань – забезпечення платоспроможності підприємства, на шляху отримання кінцевого результату – благоустрою власників.

Згідно з фінансовим аналізом, за ступенем ліквідності фінансові ресурси доцільно поділити на: 1) високоліквідні, до яких можна віднести грошові засоби та поточні фінансові інвестиції; 2) середньоліквідні, до яких можна віднести дебіторську заборгованість та готову продукцію; 3) помірноліквідні, до яких можна віднести запаси та незавершене виробництво; 4) низьколіквідні, до яких можна віднести необоротні активи.

За ступенем впливу фінансові ресурси поділяються на абсолютно та частково регульовані. До абсолютно регульованих відносять всі ті фінансові ресурси, які знаходяться на підприємстві (готівка у касі, готова продукція на складі тощо), і на які у будь-який момент можна впливати і розпоряджатися ними, до частково регульованих – ті, що знаходяться поза межами підприємства й вплив на які частково обмежений (грошові засоби у банках та інших фінансових інституціях, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість) [10].

За принципом організації фінансові ресурси відрізняють нормовані та ненормовані. До нормованих відносяться усі грошові засоби та готову продукцію у вигляді залишків на підприємстві та на рахунках банку. До ненормованих – дебіторська заборгованість та поточні фінансові інвестиції, оскільки неможливо точно передбачити, коли саме і у якій кількості надійдуть ці кошти [10].

Запропонована уточнена класифікація дозволяє систематизувати фінансові ресурси, що має велике значення для процесу формування їх на підприємствах та забезпечення ефективного й цілеспрямованого їх управління та використання.

Таким чином, для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно чітко розуміти їх сутність та класифікацію. Це по-перше, дасть можливість визначити рівень забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами й на цій основі давати характеристику ефективності функціонуючого фінансового механізму. По-друге – прослідкувати рух кожної складової частини фінансових ресурсів від початкової стадії (формування) до кінцевої (використання) й відповідно впливати на ці процеси.

Дослідження сутності управління фінансовими ресурсами підприємств дозволяє синтезувати основні характеристики щодо цього поняття та обґрунтувати його як систему принципів і методів, призначених для формування підприємством коштів з внутрішніх і зовнішніх джерел та ефективного їх використання з метою здійснення усіх видів діяльності та задоволення потреб власників. Уточнене поняття управління фінансовими ресурсами підприємства та їх класифікації у подальшому сприятиме розробці методичних рекомендацій щодо вдосконалення процесів забезпечення підприємств останніми та ефективного їх використання.

*Наук. керівн. Гринашук І. І.*

---

**Література:** 1. Гаретовский Н. В. Финансы в системе производственных отношений социалистического общества / Н. В. Гаретовский // Финансы СССР. – 1983. – № 11. – С. 27–28. 2. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2003. – 416 с. 3. Белоліпецький В. Г. Финансы фирмы : курс лекцій / В. Г. Белоліпецький. – М. : ИНФРА, 2006. – 298 с. 4. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 11. 5. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 24–27. 6. Ревенко П. Финансовая бухгалтерия : учебное пособие / П. Ревенко, Б. Вольфман, Т. Киселева. – М. : Инфософт, 1994. – С. 288. 7. Фінансово-економічний аналіз : підручник / П. Ю. Буряк, М. В. Римар, М. Т. Бець та ін. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 528 с. 8. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія / П. А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с. 9. Леонтьев В. Е. Финансы, деньги, кредит и банки : учебное пособие / В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская. – 3-е изд., испр., доп. – СПб. : Знание, ИВЭСЭП, 2004. – 384 с. 10. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія / О. Є. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.

Студент 5 курсу  
 фінансового факультету ХНЕУ

## АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА"

*Анотація. Досліджено та конкретизовано сутність поняття "витрати", а також уточнено зміст поняття "управління витратами". Розглянуто формування системи управління витратами як основи раціонального використання ресурсів і оптимізації витрат на підприємстві.*

*Аннотация. Исследована и конкретизирована сущность понятия "затраты", а также уточнено содержание понятия "управление затратами". Рассмотрены формирования системы управления затратами как основы рационального использования ресурсов и оптимизации затрат на предприятии.*

*Annotation. The essence of the concept "cost" is studied and specified, the concept of "cost control" is clarified. Formations of a control system by expenses, as bases of rational use of resources and optimization of expenses at the enterprise are considered.*

*Ключові слова: витрати, управління витратами.*

Характерними рисами сучасного підприємницького середовища є його складність, багатогранність, динамізм, дедалі більший рівень конкуренції та глобалізації. Забезпечення ефективності підприємницької діяльності за таких умов потребує постійного вдосконалення методів і техніки управління бізнесом. У першу чергу, це стосується витрат. Саме від рівня й динаміки витрат залежать не лише фінансові результати окремих підприємств та їхніх структурних підрозділів, а й ефективність формування національного доходу на рівні держави загалом. Вміння ефективно управляти витратами та отримувати максимальний результат є вирішальним чинником стабільності функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання.

Отже, головною метою даної статі є визначення економічної сутності витрат та управління ними, а також аналіз зв'язку між поняттями "витрати" та "управління витратами".

Вирішенням питань вдосконалення підходів до управління й оптимізації витрат займаються такі вчені, як: Атамас П. Й., Грещак М. Г., Коцюба О. С., Крушельницька О. В., Турило А. М., Багієв Г. Л., Краюхін Г. А., П. Лабзунов, Склярєнко В. К., Г. Шмален, Хорнгрен Ч. Т., Цал-Цалко Ю. С. та ін. [1 – 11].

Для ефективного управління витратами на підприємстві необхідно визначити комплексність та системність у визначенні поняття "витрати", їх сутності, структури і особливостей, адже саме витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання.

Оскільки існує різноманітна кількість тлумачень поняття "витрати", то виникає необхідність детального аналізу даного поняття. Погляди вчених на визначення поняття "витрати" наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Трактування економічної категорії "витрати"

№ п/п	Визначення	Джерело літератури
1	2	3
1	Грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію за певний період часу	Склярєнко В. К. [8]
2	Обсяг ресурсів за певний період, використаних на виробництво та збут продукції, які трансформуються в собівартість робіт та послуг	Краюхина Г. А. [6]
3	Загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин та сил природи в процесі господарювання	Крушельницька О. В. [3]
4	Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети	Грещак М. Г. [2]
5	Ресурси, які використовуються для досягнення цілей	Хорнгрен Ч. Т. [10]
6	Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для дійснення ним поставленої мети	Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. [4]

1	2	3
7	Кошти, що вкладенні в набуття та використання факторів виробництва, становлять зміст категорії витрати	Предборського В. А. [12]
8	Зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені	Цал-Цалко Ю. С. [11]
9	Сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства протягом одного року, які призводять до зменшення частки чистого майна	Шмален Г. [9]
10	Грошове вираження використання виробничих ресурсів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції	Кривенко К. Т. [13]

Результати комплексного аналізу показали, що більшість з представлених трактувань визначають категорію "витрати", в основному як поточні витрати підприємства, представлені показником собівартості продукції.

Можна припустити, що головними причинами відсутності одного загальноприйнятого підходу до визначення сутності витрат є: по-перше, постійна поява на ринку нових продуктів, послуг, які кардинально можуть відрізнитися від попередників як за споживчими якостями, так і за технологією виготовлення або надання послуги; по-друге, як наслідок, поява нових витрат та їх постійна видозміна під впливом різних груп факторів.

Тому, на думку автора, витрати становлять сукупність ресурсів, виражену в єдиному грошовому вимірнику, що використані в основних бізнес-процесах для досягнення поставлених цілей.

Різні вчені-економісти по-різному підходять до формулювання поняття "витрати" [2 – 4; 6; 8 – 10]. Але всі вони сходяться на думці про те, що визначення даного поняття є необхідним для ефективного управління діяльністю підприємства. Оскільки правильне і чітке визначення категорії витрат є підґрунтям для максимізації прибутку, керівники підприємств повинні приділяти максимум уваги і зусиль для найбільш точного тлумачення даного поняття. Тому це є головною причиною ефективного управління витратами на підприємстві.

На сьогодні ефективне управління витратами має забезпечувати формування стійкої та довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку, тому існує потреба в обґрунтуванні економічної сутності поняття управління витратами.

Відповідно до питання про визначення сутності "витрат" існують різні підходи стосовно формулювання дефініції "управління витратами". Тому для кожного господарюючого суб'єкта існує необхідність не тільки аналізу економічної сутності "витрат", а також розгляд сутності поняття "управління витратами". Аналіз поняття можна провести за допомогою різноманітної кількості тлумачень різних вчених. Погляди вчених на визначення поняття "управління витрати" наведені в табл. 2.

Таблиця 2

#### Поняття "управління витратами"

№ п/п	Визначення	Джерело літератури
1	Засіб досягнення підприємством економічного результату, який не зводиться лише до зниження витрат, але й поширюється на всі елементи управління	Краюхина Г. А. [6]
2	Спосіб управління витратами, спрямований, у першу чергу, не на стримування зростання затрат, а на їх скорочення	Атамас П. Й. [1]
3	Засіб високого досягнення економічного результату	Багієв Г. Л. [5]
4	Процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства	Турило А. М. [4]
5	Процес направлений не на мінімізацію витрат, що може призвести до скорочення виробництва, а на ефективніше використання ресурсів підприємства, їхню економію та максимізацію віддачі на всіх етапах виробничого процесу	Козаченко Г. В. [14]
6	Безперервний процес обліку, аналізу, планування та контролю, результатом якого є знаходження управлінського рішення, що спрямоване на оптимізацію затрат та їх зниження	Лабзунов П. [7].
7	Складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства	Череп А. В. [15]
8	Процес цілеспрямованого формування витрат на підприємстві щодо їхніх видів, місць виникнення, носіїв за умов постійного контролю витрат та стимулювання їхнього зниження	Пилипенко О. О. [16]

Проаналізувавши визначення вчених можна сказати, що автори сходяться на тому, що визначають тісний взаємозв'язок між витратами та економічними результатами господарювання, стратегією підприємства, а головною метою управління є не самі витрати як об'єкт, а ресурси всіх видів



[1; 4 – 7; 14 – 16]. Саме тому можна припустити, що управління витратами на сьогодні вийшло за межі традиційного впливу на витрати лише в процесі виробництва та поширилося на всі можливі витрати, які виникають або потенційно можуть з'явитися у фінансово-господарській діяльності підприємства.

На думку автора, управління витратами виступає як динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високих економічних результатів діяльності підприємства на основі організації ефективного використання його ресурсів і забезпечення оптимального рівня витрат.

Таким чином, головною метою управління витратами підприємства є підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності за рахунок підвищення ефективності формування витрат. Досягнути такої мети у сучасних умовах господарювання можна за рахунок побудови раціональної системи управління витратами на підприємстві. Це, в свою чергу, повинно забезпечуватись детальним аналізом витрат, що передбачає глибоке розуміння сутності витрат, збір достовірної інформації про витрати та запровадження оптимальної методики аналізу. А управління витратами повинне бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Тому, виходячи з головної мети управління підприємством, можна зробити висновок, що за допомогою визначеної сутності проаналізованих понять система управління витратами є основою ефективного управління підприємства, що призведе до збільшення прибутків, стабільності роботи виробничої системи, зниження чи оптимізації рівня витрат суб'єктів господарювання.

*Наук. керівн. Добринь С. В.*

**Література:** 1. Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посібн. / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с. 2. Грещак М. Г. Управління витратами : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с. 3. Крушельницька О. В. Управління витратами : [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей] / О. В. Крушельницька. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 196 с. 4. Турило А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібн. / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с. 5. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул. – СПб. : Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2001. – 231 с. 6. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / [под ред. Г. А. Краюхина]. – СПб. : "Бизнес-пресса", 2004. – 225 с. 7. Лабзунов П. Организация управления затратами в условиях рыночной экономики России / П. Лабзунов // Экономист. – 2002. – № 9. – С. 82–85. 8. Складенко В. К. Экономика предприятия : учебник / В. К. Складенко, В. М. Прудников. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 528 с. 9. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален ; [пер. с нем. А. Г. Портнева]. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 512 с. 10. Хорнгрен Ч. Т. Управленческий учет / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с. 11. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібник для ВУЗІВ / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 655 с. 12. Економічна теорія / [за ред. В. А. Предборського]. – К. : Кондор, 2003. – 492 с. 13. Політична економія : навчальний посібник / [за ред. К. Т. Кривенко]. – К. : КНЕУ, 2005. – 508 с. 14. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко. – К. : Лібра, 2007. – 320 с. 15. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Ч. 1 / А. В. Череп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 400 с. 16. Пилипенко О. О. Управління витратами на сучасних підприємствах / О. О. Пилипенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 8–11.

**Чинник М. І.**

УДК 336.011

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА"**

*Анотація. Подано аналіз теоретичних підходів до визначення поняття "фінансова безпека підприємства", розроблено його класифікаційні аспекти та уточнено зміст даної категорії.*

*Аннотация. Представлен анализ теоретических подходов к определению понятия "финансовая безопасность предприятия", разработаны его классификационные аспекты и уточнено содержание данной категории.*

© Чинник М. І., 2010

ISO

"Управління розвитком", №21 (97) 2010

*Annotation. The analysis of theoretical approaches to the definition of "financial safety of the enterprise" is presented, its classification issues are developed and the content of this category is specified.*

**Ключові слова:** фінансова безпека підприємства, загрози, фінансові інтереси, фінансові ресурси.

Діяльність кожного суб'єкта господарювання в системі економічних взаємозв'язків визначається його фінансовими інтересами, які є для нього домінуючими. Але по мірі розширення участі підприємств в економічній співпраці вони підпадають під вплив процесів, що породжують загрози та небезпеки їх стабільному функціонуванню і спричиняють розвиток кризових явищ, глибина яких ускладнюється нестабільністю та динамічністю ринкових відносин в економічній системі України на сучасному етапі. У зв'язку з цим виникає необхідність у впровадженні на підприємстві ефективної системи організації фінансової безпеки, що забезпечить стабільність його розвитку та функціонування у сучасних мінливих та висококонкурентних умовах.

В Україні вивченням категорії "фінансова безпека підприємства" займалися такі вчені, як Бланк І. О., Єпіфанов О. А., Горячева К. С., Реверчук Н. Й., Донець Л. І., Ващенко Н. В., Мунтіян В. І., Гукова А. В., Анікіна І. Д. та ін. Але досі в науковому середовищі не існує єдиного підходу щодо змісту поняття "фінансова безпека підприємства", що визначає актуальність вивчення даного питання.

Метою даної статті є аналіз підходів до змісту поняття "фінансова безпека підприємства" та дослідження класифікаційних аспектів даної категорії.

У сучасній науковій літературі існує два підходи щодо трактування фінансової безпеки підприємства: визначення даної категорії як складової економічної безпеки та як самостійного поняття. На думку автора, розглядаючи дану категорію, слід застосовувати вказані вище підходи в системі:

у рамках першого підходу розглядати фінансову безпеку як один з інструментів забезпечення економічної безпеки підприємств, при цьому використовувати результати визначення даного поняття як самостійної категорії;

використовуючи другий підхід, акцентувати увагу на розгляді фінансової безпеки як самостійної складової організації діяльності підприємства, оскільки сучасна економіка реалізує свої функції шляхом використання фінансових механізмів, методів, важелів, інструментів, задовольняючи таким чином фінансові інтереси підприємства.

Аналіз наукової літератури стосовно фінансової безпеки суб'єктів господарювання показав, що вчені трактують дане поняття у розрізі окремих підходів, які наведені в таблиці.

Таблиця

#### Класифікація підходів щодо трактування категорії "фінансова безпека підприємства"

Підходи	Визначення поняття в рамках окремого підходу
1	2
За сутнісними характеристиками	1) рівень (Бланк І. О.); 2) стан (В. Мунтіян, Донець Л. І., Ващенко Н. В.): - фінансовий стан (Горячева К. С., Бланк І. О.); - стан захищеності (Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Реверчук Н. Й.); 3) заходи (Г. Голухов, Д. Рейхарт, Ю. Шиленко)
Розгляд поняття як стану захищеності фінансових інтересів підприємства	1) Бланк І. О.: ФБП – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах [1]; 2) Горячева К. С.: ФБП – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток всієї фінансової системи [2]; 3) Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.: ФБП – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань [3]
Функціональний підхід	1) Гукова А. В., Анікіна І. Д.: ФБП – це здатність підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного й конкурентного середовища [4]; 2) Єпіфанов О. А.: ФБП – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ [5]

1	2
Ресурсний підхід	<p>1) Реверчук Н. Й.: ФБП – це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [4];</p> <p>2) В. Мунтіян [6], Донець Л. І., Ващенко Н. В. [7]: ФБП – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку</p>

Дані таблиці свідчать про те, що серед вчених немає єдиного підходу щодо визначення сутності категорії фінансової безпеки підприємства.

Так, трактування Загороднім А. Г. та Вознюком Г. Л. фінансової безпеки як захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання, на думку автора, є досить вузьким, адже визначає лише одну сторону фінансової безпеки, а саме захист фінансових інтересів підприємства, і не враховує вплив реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру на ефективність управління його ресурсами.

У свою чергу, визначення даного поняття тільки як найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів (Реверчук Н. Й., В. Мунтіян, Донець Л. І., Ващенко Н. В.) також є не повним. Важливою змістовною характеристикою фінансової безпеки є фінансові інтереси, так як вони формують напрями розвитку фінансової діяльності підприємства. Тому вони мають бути задіяні в структурі побудови категоріального апарату фінансової безпеки. Але в системі забезпечення фінансової безпеки необхідно враховувати лише пріоритетні фінансові інтереси, оскільки розгляд всіх фінансових інтересів на всіх рівнях фінансової діяльності підприємства буде суттєво ускладнювати систему його фінансової безпеки і знижувати можливість реалізації комплексу передбачених захисних методів.

Визначення фінансової безпеки господарюючих суб'єктів як сукупності заходів, спрямованих на запобігання збиткам від негативної дії усіх чинників впливу на економічну безпеку за різними аспектами фінансово-господарської діяльності, що було запропоновано Г. Голуховим, Д. Рейхартом, Ю. Шиленко [8], є також не досить точним та повним. По-перше, дане поняття розглядає категорію "фінансова безпека" лише в структурі економічної безпеки, по-друге, наведене вище визначення характеризує лише інструмент забезпечення фінансової безпеки, але не її економічний зміст.

Використання терміна "здатність" для означення сутності фінансової безпеки у розрізі функціонального підходу було досить вдало використано науковцями (Гукова А. В., Анікіна І. Д., Єпіфанов О. А.). Характеризуючи фінансову безпеку, автори, очевидно, спиралися на визначення сутності економічної безпеки підприємства, що є цілком виправдано, оскільки дана тематика є більш дослідженою, ніж фінансова безпека суб'єктів господарювання. Зважаючи на те, що фінансова безпека є складовою економічної, то спорідненість у трактуванні цих понять може бути присутня.

Визначення фінансової безпеки підприємства як рівня, на думку автора, є найбільш вдалим. Це пояснюється тим, що категоріальний апарат даного поняття включає методи та коефіцієнти, результатом використання яких є поняттям величини, які за сутністю пов'язані з поняттям "рівень".

На думку автора, доцільним буде визначення сутності фінансової безпеки підприємства як рівня його фінансового стану, що визначається рівнем прибутковості, рентабельності, фінансової стабільності, кредитоспроможності та ефективності використання капіталу, досягнення високого рівня яких є безпосереднім завданням фінансової безпеки.

Отже, на основі аналізу різних трактувань змісту фінансової безпеки можна запропонувати до використання таке визначення даної категорії: фінансова безпека підприємства – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який визначається здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його пріоритетних фінансових інтересів, цілей і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Таким чином, у розрізі теоретичного дослідження понятійного апарату фінансової безпеки підприємства було уточнено зміст категорії "фінансова безпека підприємства" та розроблено його класифікаційні аспекти з метою подальшої розробки ефективних методів її організації.

*Наук. керієн. Берест М. М.*

**Література:** 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 784 с. 2. Горячева К. С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец.08.06.01/ К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2006. – 17 с. 3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Знання, 2007.



— 1079 с. 4. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / [О. А. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.] ; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. О. А. Єпіфанова. — Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. — 295 с. 5. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук. — Львів : ЛБІ НБУ, 2004. — 195 с. 6. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. — К. : КВІЦ, 1999. — 464 с. 7. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. — К. : Центр навчальної літератури, 2008. — 240 с. 8. Гринюк Н. А. Управління фінансовою безпекою підприємства в процесі його реструктуризації / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. — № 9. — 2008. — С. 19–23.

УДК 336.14:352

**Фатєєва І. С.**

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

*Анотація. Розглянуто шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів як фінансової бази органів місцевого самоврядування. Проаналізовано найвагоміші доходи місцевих бюджетів, зокрема, податкові надходження до бюджету міста Харкова.*

*Аннотация. Рассмотрены пути увеличения доходной базы местных бюджетов как финансовой базы органов местного самоуправления. Проанализированы самые весомые доходы местных бюджетов, в частности, налоговые поступления в бюджет города Харькова.*

*Annotation. Ways of increase in profitable base of local budgets as financial base of local governments are considered. The most powerful incomes of local budgets, in particular, budget tax revenues of city Kharkov are analysed.*

*Ключові слова: місцевий бюджет, доходи, податкові надходження.*

Фінансовим підґрунтям місцевого самоврядування є місцеві бюджети, які виступають вирішальним чинником регіонального розвитку. Тому сьогодні найважливіше завдання – посилення децентралізації місцевих бюджетів.

Особливо актуальною протягом останніх років стала проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевої влади. Виявлення резервів зростання доходів місцевих бюджетів набуває особливої актуальності в умовах фінансової кризи в Україні і світі та потреби підвищення самостійності регіонів.

На сучасному етапі в Україні проблеми формування доходів місцевих бюджетів стали предметом дослідження у працях вітчизняних науковців, зокрема: К. Павлюка, І. Луніної, В. Піхотського, О. Крайник, Т. Міхеєнка, О. Тулай, Є. Жемеренка, М. Кульчицького, С. Слухай, О. Гончаренка, Н. Здерка.

Мета даного дослідження полягає в тому, щоб визначити сучасний стан формування доходів місцевих бюджетів і знайти шляхи їх удосконалення.

Задекларованими напрямками сучасної бюджетної політики в Україні виступають спрямованість на подальшу децентралізацію бюджетної системи, проведення реформи фіскальної політики, підвищення відповідальності органів місцевого самоврядування. Такі напрями ще раз підтверджують намагання держави зробити ставку на європейську модель розвитку країни. Зазначена модель базується на використанні фінансів за рахунок механізму вдосконалення державного управління формуванням і використанням бюджетів, що забезпечує ефективний розвиток країни.

Більша частина функцій місцевих органів влади має фінансуватись за рахунок місцевих бюджетів. Незважаючи на декларування принципу самостійності місцевих бюджетів, в Україні більша частина ресурсів держави акумулюється у Державному бюджеті (табл. 1) [1].

Таблиця 1

## Структура доходів Зведеного бюджету України, %

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (план)
Зведений бюджет	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Державний бюджет	68,6	70	75,1	77,4	76,8	75,5	74,3	74,1	74,5
Місцевий бюджет	31,4	30	24,9	22,6	23,2	24,6	25,7	25,9	24,5

Як видно з даних табл. 1, частка доходів місцевих бюджетів у загальних доходах Зведеного бюджету зменшується у 2004 та 2005 рр. У 2008 та 2009 рр. спостерігається збільшення частки доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету. Такий процес входить у суперечку з можливостями місцевих органів влади виконати покладений на них обсяг зобов'язань у сфері соціально-побутового обслуговування населення.

Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету та у ВВП характеризує рівень участі місцевого самоврядування у вирішенні проблем підвідомчих територій. Фактично це показник розвитку місцевих бюджетів та рівня фінансової незалежності місцевих органів влади (табл. 2) [1].

Таблиця 2

## Частка місцевих бюджетів у ВВП та Зведеному бюджеті України (без урахування трансфертів), %

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (план)
Частка у доходах Зведеного бюджету	31,4	30	24,9	22,6	25,8	24,6	22,6	24,6	24,7
Частка у ВВП	8,8	8,4	6,6	7,2	7,33	8,2	6,9	9,3	9,4

Рівень самостійності органів місцевої влади значною мірою залежить від достатності дохідної бази бюджетів місцевого самоврядування. Протягом останніх 9 років частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України продовжує знижуватися (від 31,4 до 24,7 %), а у ВВП – від 8,8 % у 1997 р. до 6,9 % у 2008 р.

Відбулися також певні зміни і у формуванні структури доходів місцевих бюджетів – зменшилася частка податкових надходжень (від 76,6 до 55,8 %), натомість збільшилася частка офіційних трансфертів (від 23,4 до 44,2 %), що свідчить про зниження стійкості дохідної бази місцевих бюджетів в Україні та зниження рівня фінансової самостійності місцевих бюджетів (табл. 3) [1].

Таблиця 3

## Частки податкових надходжень і офіційних трансфертів місцевих бюджетів в Україні, %

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (план)
Частка податкових надходжень	76,6	71	68,8	65,8	57,5	56,5	53,9	56,7	55,8
Частка офіційних трансфертів	23,4	29	31,2	34,2	42,5	43,5	46,1	43,3	44,2

Розглянемо найвагоміші доходи місцевих бюджетів на прикладі зведеного бюджету міста Харкова (табл. 4) [2].

Таблиця 4

## Обсяг доходів зведеного бюджету міста Харкова (млн грн)

Найменування доходів	2008	2009	2010 (план)
1	2	3	4
Усього доходів (без урахування трансфертів)	2264,1	2115,6	2354
Обсяг трансфертів з Державного бюджету	687,5	697,1	1019,7
Основні джерела, які формують зведений бюджет міста Харкова			
Податок з доходів фізичних осіб	1317,9	1275,1	1479,2
Плата за землю	257	313,2	338,9
Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва	103,1	97,3	100,4

1	2	3	4
Податок з власників транспортних засобів	30,8	48,6	49,8
Місцеві податки і збори	60,6	53,3	53,3
Плата за оренду міського комунального майна	57,3	60,2	67,3
Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	43,3	12,3	11,8
Надходження державного мита	8,7	12,2	11,2
Адміністративні штрафи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху	0,5	8	7,6

За 2008 рік доходи зведеного бюджету міста Харкова наблизились до тримільярдної відмітки та склали 2 951,5 млн грн, з яких до загального фонду надійшло 1 899,5 млн грн, до спеціального – 364,4 млн грн, отримано трансфертів з Державного та обласного бюджетів (з урахуванням коштів, що передаються із загального фонду бюджету до бюджету розвитку, – 58,1 млн грн) – 687,6 млн грн. Порівняно з 2008 роком обсяг фінансових ресурсів бюджету міста Харкова на 2009 рік зменшився на 1 38,8 млн грн, у тому числі доходи загального фонду – на 22,9 млн грн, спеціального фонду – на 125,5 млн грн. Загальний обсяг трансфертів з державного та обласного бюджетів склав 697,1 млн грн. проти 687,6 млн грн у 2008 р. Обсяг доходів зведеного бюджету міста Харкова у 2010 році у цілому зростає у 1,2 раза, або на 560,8 млн грн, та складе 3373,5 млн грн, з яких доходи загального фонду збільшуються на 11,0 % (2 083,9 млн грн), спеціального фонду (з урахуванням коштів, переданих із загального фонду до бюджету розвитку) – на 13,0 % (270,0 млн грн). Обсяг трансфертів з Державного бюджету (з урахуванням дотації з Держбюджету) зростає у 1,5 раза та планується у сумі 1 019,7 млн грн.

У 2008 р. за рахунок заходів, що проводились у місті з підвищення ефективності використання комунального майна, земельних та фінансових ресурсів, додатково до бюджету міста надійшло 37,0 млн грн плати за землю (у тому числі 21,6 млн грн – орендна плати за землю), 19,1 млн грн плати за оренду міського комунального майна.

Відповідно до Бюджетного кодексу України та Закону України "Про Державний бюджет України" основним джерелом залишається податок з доходів фізичних осіб. Однак погіршення фінансово-економічної ситуації внаслідок світової фінансово-економічної кризи, а також непередбачені при затвердженні Державного та місцевих бюджетів зміни податкового законодавства стали головними негативними факторами зниження рівня наповнення бюджету м. Харкова. Замість щорічного приросту цього джерела не менше, ніж на 25 % у 2009 р., його обсяги зменшились з 1 317,9 млн грн у 2008 році до 1 275,1 млн грн.

За даними державної податкової служби заборгованість платників податків Харкова перед бюджетами усіх рівнів станом на 01.01.2009 р. досягла 525,7 млн грн проти 326,7 млн грн на 01.01.2008 р., що складає 6,6 % від обсягу територіальних податкових надходжень. Заборгованість платників податків міста Харкова перед бюджетами усіх рівнів станом на 01.01.2010 р. досягла 736,1 млн грн [2].

Структура доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення централізації бюджетних ресурсів, що відображається через зростання частки міжбюджетних трансфертів. Частка міжбюджетних трансфертів є значною, але збільшення міжбюджетних трансфертів не сприяє децентралізації повноважень на користь місцевих бюджетів. Проте найбільш питому вагу в доходах бюджетів місцевого самоврядування мають надходження від загальнодержавних податків – податку з доходів фізичних осіб та земельного податку, надходження яких не пов'язане з діяльністю та зусиллями органів місцевого самоврядування.

Враховуючи незначну фіскальну роль місцевих податків і зборів та проблеми їх адміністрування, вдосконалення системи адміністрування місцевих податків не приведе до значного нарощування дохідної бази місцевих бюджетів.

Понад 80 % всіх податкових надходжень місцевих бюджетів України становлять саме податок із доходів фізичних осіб та плата за землю. Вони відносяться до закріплених податків, а отже, органами вищої ланки влади закріплюються за місцевими бюджетами і виступають як джерела фінансування делегованих повноважень. З цього випливає, що місцеві органи влади суттєво не можуть впливати на збільшення надходжень цих податків, хоча за допомогою цих податків вони могли б впливати на соціально-економічний розвиток своїх територій. Інші податки займають невелику частку в податкових надходженнях місцевих бюджетів, при чому спостерігається чітка тенденція до зменшення їх питомої ваги.

Законодавче врегулювання механізму місцевого оподаткування в Україні забезпечило необхідне правове поле для функціонування місцевих податків і зборів, але створення повноцінного та фінансового самодостатнього інституту місцевого самоврядування неможливе без їх подальшого реформування.

У сучасних демократичних суспільствах багаторівневі бюджетні системи завжди виступають результатом пошуку компромісу між самостійністю регіонів і необхідністю міжрегіонального вирівнювання умов життя, що дістає відображення в розподілі державних функцій між центральними та місцевими органами влади, компетенції щодо питань формування податкового законодавства, а також прав стосовно управління податками й надходження конкретних податків до відповідних бюджетів [3].



За останні роки загальні інтереси держави усе більше привалюють над інтересами регіонів, окремих міст, селищ, сіл та людини. Спроби змінити вітчизняну систему перерозподілу фінансових ресурсів між державою, регіонами та місцевою владою поки що завершуються поразкою останніх.

Підбиваючи підсумки, можна відмітити, що нарізла необхідність поступового реформування місцевих бюджетів, зокрема зміцнення фінансової основи, яке повинно відбуватися поетапно з урахуванням суспільно-політичних та економічних умов. Підвищення фінансової самостійності місцевих органів влади завдяки розширенню їх прав у частині регулювання місцевого оподаткування дасть змогу здійснювати гнучку бюджетну політику, спрямовану на створення умов для надання місцевих суспільних благ відповідно до інтересів членів громади.

Важливими кроками й тактичними діями у напрямі виявлення, розвитку та забезпечення стабільності джерел формування доходів місцевих бюджетів має стати розробка фінансовими, податковими, органами місцевого самоврядування й іншими органами влади та впровадження в практику системи практичних заходів щодо удосконалення державою діючого бюджетного і податкового законодавства, направлено на зменшення кількості податків та зборів.

*Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.*

**Література:** 1. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.  
2. Офіційний сайт Харківської обласної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.kharkivoda.gov.ua/>.  
3. Смірнова Т. Напрями формування та використання доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Т. Смірнова // Схід. – 2010. – № 2(102). – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=63025](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=63025).

**Маслова С. Ю.**

УДК 336.717.111:336.11

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ**

*Анотація. Уточнено сутність поняття "управління ліквідністю банку" на основі дослідження та конкретизації сутності поняття "ліквідність".*

*Аннотация. Уточнено содержание понятия "управление ликвидностью банка" на основе исследования и конкретизации сущности понятия "ликвидность".*

*Annotation. The concept of "liquidity management of the bank" is clarified on the basis of research and concretisation of the concept "liquidity".*

*Ключові слова: банк, банківська ліквідність, управління ліквідністю.*

Через постійне зростання масштабів діяльності вітчизняних банків, посилення конкуренції, розвитку фінансового ринку, комерційні банки дедалі більшу увагу приділяють управлінню ліквідністю. Без якісного управління ліквідністю банк не зможе обслуговувати населення та суб'єкти господарювання, здійснювати кредитно-інвестиційну діяльність, тому вирішення проблем підтримки достатнього рівня ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі банку. Для прийняття ефективних рішень з управління ліквідністю банку необхідно визначити сутність цього процесу.

Дослідженню банківської ліквідності та управлінню нею присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців-економістів, таких, як: Дж. Сінкі [1], Купчинський В. О. та Улініч О. С. [2], Шелудько В. М. [3], Мишкін Ф. С. [4], Лаврушин О. І. [5], Тавасієва А. М. [6], Панова Г. С. [7], Роуз П. С. [8], Шаповалов А. В. [9], Щиболок З. І. [10], Ковальчук Т. Т. [11], Шеремет А. Д. та Цербакові Г. Н. [12] та ін.

Метою статті є аналіз та узагальнення існуючих теоретичних підходів щодо сутності управління ліквідністю банку.

Тлумачення банківської ліквідності в сучасній економічній літературі та на практиці мають неоднозначний характер. Так, Джозеф Д. Сінкі зазначає, що вимога ліквідності означає, що фінан-

© Маслова С. Ю., 2010



сові активи повинні бути доступні для їх власників у якомога коротші терміни (протягом дня або й менше) за номіналом [1].

На думку Купчинського В. О. та Улініча О. С., ліквідність слід розглядати як здатність банку відповісти на можливі ризики [2].

Шелудько В. М. характеризує ліквідність як спроможність банку відповідати за своїми зобов'язаннями в терміни і без втрат, тобто відображає спроможність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед клієнтами банку [3].

Мишкін Ф. С. під ліквідністю розуміє легкість і швидкість, з якими певний актив може перетворюватися у засіб обміну... Гроші є найбільш ліквідними з усіх активів, бо вони є засобом обміну [4].

Лаврушин О. І. вважає, що ліквідність — це одна із узагальнених якісних характеристик діяльності банку, що обумовлює його надійність. Ліквідність банку — здатність своєчасно і без втрат виконати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами та іншими клієнтами [5].

Автори [6] визначають, що ліквідність в найбільш загальному плані — це швидкість і легкість реалізації, зворотного перетворення цінностей, активу в гроші.

Достатньо вузько визначає ліквідність комерційного банку і Панова Г. С. Вона стверджує, що в цілому ліквідність банку передбачає можливість продавати ліквідні активи, придбавати грошові кошти в центрального банку і здійснювати емісію акцій, облігацій, депозитних і ощадних сертифікатів, інших боргових інструментів. Ліквідність для комерційного банку є здатністю забезпечити своєчасне виконання в грошовій формі своїх зобов'язань за пасивом. Ліквідність банку визначається збалансованістю активів і пасивів банку, ступенем відповідності термінів розміщення активів і залучених банком пасивів [7].

На думку Пітера С. Роуза, банк вважають ліквідним, якщо він має доступ до коштів, які можна залучити за розумною ціною саме в той момент, коли вони необхідні. Це означає, що банк або вже має необхідну суму ліквідних коштів, або може швидко їх одержати з допомогою позик або активів [8].

Таким чином, досліджуючи сутність ліквідності, слід виділити, що провідні вчені-економісти аналізують дане поняття у двох напрямках як:

здатність банку своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями;  
швидкість та легкість реалізації, перетворення активу у грошові кошти.

Погляди стосовно сутності ліквідності є розбіжними. Такі автори, як Купчинський В. О., Улініч О. С., Шелудько В. М. та Лаврушин О. І., розглядають ліквідність як запас фінансових ресурсів, а Мишкін Ф. С., Тавасієва А. М. та Панова Г. С. — як потік фінансових ресурсів.

На підставі проведеного аналізу та узагальнення наукових підходів визначемо сутність ліквідності. Ліквідність характеризує легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей у грошові кошти, завдяки яким банк може відповідати за своїми зобов'язаннями.

Після визначення економічної сутності поняття "ліквідності" необхідно з'ясувати, яким чином здійснюється управління ліквідністю банку. Для цього проаналізуємо існуючі в літературі підходи до визначення цього поняття.

За думкою Мишкіна Ф. С., управління ліквідністю — це рішення, що прийняте банком для підтримання достатньої ліквідності активів, аби задовольнити зобов'язання банку перед вкладниками [4].

Джозеф Ф. Сінкі визначає управління банківською ліквідністю як процес створення коштів для того, щоб мати можливість сплатити договірні або традиційні зобов'язання за прийнятними цінами в будь-який час [1].

На думку вітчизняних науковців, управління банківською ліквідністю полягає в управлінні кредитними операціями та операціями із залучення коштів банку з метою максимізації прибутку (доходу) шляхом вибору порядку розміщення власних і залучених коштів [11].

Шаповалов А. В. у своїх наукових розробках визначає управління ліквідністю як процес створення можливостей доступу до коштів, що можуть бути залучені за розумною ціною, і як необхідний час для виконання взятих зобов'язань та здійснення активних операцій [9].

Управління ліквідністю, на думку Щибиволок З. І., здійснюється двома шляхами — нагромадженням внутрішніх коштів та набуттям ліквідності на грошовому ринку [10].

Західні теорії менеджменту розглядають управління ліквідністю як визначальний показник усіх методів розміщення банківських коштів [12].

Проведений аналіз підходів щодо сутності управління ліквідністю підтвердив, що серед авторів немає єдності у підходах до визначення цього поняття.

Серед запропонованих визначень слід виділити два основні напрями:

прийняте банком рішення для підтримання достатньої ліквідності активів, аби задовольнити зобов'язання банку перед вкладниками;

процес створення можливостей доступу до коштів для виконання зобов'язань у будь-який час.

Таким чином, виникає потреба у визначенні єдиного поняття для загального розуміння та практичного використання. На думку автора, управління банківською ліквідністю — це здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами та іншими клієнтами і задовольняти попит на кредити та мінімізувати банківські ризики.

Таким чином, в економічній літературі не існує єдиної думки щодо сутності таких понять, як "ліквідність" та "управління ліквідністю банку", оскільки автори схильні трактувати поняття з різних



точок зору. І на основі цього було сформульовано більш узагальнене та уточнене поняття, яке сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень щодо вибору методів і напрямів підвищення ліквідності банку.

Наук. керівн. Сабліна Н. В.

**Література:** 1. Синки Дж. Управление финансами в коммерческом банке / Дж. Синки ; [пер. с англ. Р. Я. Левита]. – М. : Galaxy, 1994. – 460 с. 2. Купчинский В. А. Система управления ресурсами банков / В. А. Купчинский, А. С. Улинич. – М. : Экзамен, 2000. – 230 с. 3. Шелудько В. М. Фінансовий ринок / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2002. – 294 с. 4. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківських і фінансових ринків / Ф. С. Мишкін. – К. : Основи, 2002. – 364 с. 5. Банковское дело : учебник / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М. : КНОРУС, 2008. – 260 с. 6. Банковское дело: управление и технологи / [под ред. проф. А. М. Тавасиева]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 437 с. 7. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панова. – М. : Финансы и кредит, 2006. – 272 с. 8. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; [пер. с англ. М. В. Белова]. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 323 с. 9. Шаповалов А. В. Огляд методичних підходів до внутрішньобанківського процесу правління ліквідністю / А. В. Шаповалов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Т. 8. – Суми : ВВП "Мрія-1" ЛТД, АБС, 2003. – 364 с. 10. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності : навч. посібн. / З. І. Щибиволок. – К. : Знання, 2006. – 311 с. 11. Ковальчук Т. Т. Ліквідність комерційних банків : навчальний посібник / Т. Т. Ковальчук, М. М. Коваль. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 120 с. 12. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.

**Швец Ю. В.**

УДК 352(477)

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У СФЕРІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування доходів бюджетів місцевого самоврядування в Україні. На основі досвіду зарубіжних країн обґрунтовано необхідність внесення змін до законодавства України про місцеве самоврядування. Розглянуто питання щодо наділення органів міського самоврядування більш широкими повноваженнями у вирішенні питань місцевого значення відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування.*

*Анотация. Рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования доходов бюджетов местного самоуправления в Украине. На основании опыта зарубежных стран обоснована необходимость внесения изменений в законодательство Украины о местном самоуправлении. Рассмотрены вопросы относительно наделения органов местного самоуправления более широкими полномочиями в решении вопросов местного значения согласно Европейской хартии местного самоуправления.*

*Annotation. The theoretical and practical aspects of the local budgets income generation in Ukraine are considered. On the basis of experience of other countries the necessity of modification for the Ukrainian legislation on local self-government is grounded. The giving to bodies of city self-government of larger powers in the decision of questions of local meaning according to the European charter of local self-government is considered.*

*Ключові слова: місцеве самоврядування, територіальна громада, самодостатність, місцевий бюджет, дохідна база, зарубіжний досвід.*

У процесі розширення повноважень органів місцевого самоврядування неодноразово виникало питання удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів. Потужні та самодостатні територіальні громади мають стати основою розвитку міського самоврядування, а також ознакою якісного й ефективного міського самоврядування у будь-якій державі.

Різноманітним аспектам зазначеної проблеми присвячено наукові праці Д. Басса, В. Загорського, В. Федосова, В. Кудряшова, С. Юрія, І. Луніної, Л. Сафоновой та ін. Ряд теоретичних і

© Швець Ю. В., 2010

практичних аспектів, пов'язаних з дослідженням проблем функціонування бюджетної системи України та взаємовідносин між її складовими, віднайшли відображення у науковій періодичній літературі, зокрема у публікаціях Бабій Н. В., Жибер Т. В., Чугунова І. Я., та Лисяк Л. В.

Деякі теоретичні підходи до визначення фінансової діяльності органів міського самоврядування розглядалися у працях С. Двосносенка, Б. Заблоцького, В. Карпінського, В. Мамонової та ін. Ці дослідження є значним внеском у теорію й методологію самоврядування.

Конституцією України визначено, що територіальна громада становить сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус [1]. На відміну від простої територіальної одиниці поселення, яке має статус територіальної громади, наділяється певними правами. Передусім, це право на самоврядування [2]. Але на шляху до повної реалізації цього права наша країна має здійснити ряд важливих реформ щодо фінансової діяльності органів самоврядування.

Для визначення основних шляхів досягнення автономії територіальними громадами проаналізуємо основні джерела наповнення бюджетів місцевого самоврядування. Для прикладу розглянемо бюджет Полтавської територіальної громади за період 2005 – 2009 рр. Основним джерелом наповнення бюджету становить податок з доходів фізичних осіб (таблиця).

Таблиця

**Динаміка надходження податку з доходів фізичних осіб до бюджету територіальної громади міста Полтави у 2005 – 2009 рр.\***

Показник	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Податок з доходів фізичних осіб, тис. грн	302 589,3	325 860,1	386 542,3	322 586,3	366 720,5
Усього доходів, тис. грн	511 638,1	571 587,2	648 631,2	588 189,2	641 493,9
Частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі доходів, %	59,14	57,01	59,59	54,84	57,17

*Примітка:* \*Розраховано за даними офіційного сайту Полтавської міської ради та виконавчого комітету.

Як бачимо, бюджет Полтавської територіальної громади за аналізований період був майже на 60 % сформований за рахунок податку на доходи фізичних осіб. Отже, для комунальної влади доцільно було б потурбуватися про зростання доходів своїх жителів і цим самим розширити базу оподаткування, що, в свою чергу, збільшило б доходи міського бюджету. Однак міська влада не спроможна цього зробити, оскільки прерогатива збільшення мінімальної заробітної плати, яка й визначає рівень доходів мешканців, належить центральній державній владі. Лише Президент, Кабінет Міністрів України та Верховна Рада мають можливість прийняття законів, які безпосередньо впливають на добробут громадян. Але державний бюджет формується за рахунок інших джерел, тому інтерес центральної влади щодо збільшення доходів фізичних осіб не проявляється. Таким чином, органи місцевого самоврядування самостійно не можуть розширити базу оподаткування, збільшити дохідну частину бюджету, а також вплинути на добробут громадян.

Західноєвропейські держави мають широкий досвід у сфері міського самоврядування. Хоча не кожний європейський досвід може бути використано в Україні, але приклад інших країн може бути досить корисним у розв'язанні питання формування фінансових ресурсів міського самоврядування в Україні.

Прийняттям фінансових рішень з місцевих питань безпосередньо на місцях характеризується Швеція. Фінансування діяльності органів міського самоврядування було забезпечене, починаючи з 1862 року, коли спеціальним законодавчим актом муніципалітети дістали право стягувати свої власні податки після ухвалення своїх річних бюджетів. Ще з початку існування цієї системи рішення щодо місцевих бюджету і податків ніколи не підлягали затвердженню жодним центральним державним органом [3].

Доходи рад муніципалітету надходять з таких джерел, як власне місцеві податки, субсидії на вирівнювання податкових надходжень різних адміністративних одиниць, незв'язані державні субсидії, цільові державні субсидії, збори, прибутки від продажу, позики. Єдину податкову базу рад муніципалітетів становлять особисті доходи місцевих мешканців.

Хоча базу оподаткування встановлює держава відповідно до чинного законодавства Швеції, однак органи місцевої влади можуть впливати на розміри своїх податкових надходжень, маючи право встановлювати власні ставки оподаткування, закріплені в Конституції країни. Саме це право є основою автономії місцевого самоврядування. Для нашої держави було б корисним скористатися таким досвідом становлення самостійності.

Слід зазначити, що бюджетна система Німеччини функціонує на трьох рівнях: Федеральний бюджет, бюджети земель та бюджети громад. Міська громада одержує специфічні податки, натуральні податки та частину прибуткового податку, включаючи податок із заробітної плати.

За рахунок податків формується близько третини муніципальних фінансів. Натуральними вважають поземельні та промислові податки, де об'єктом оподаткування є земельні ділянки чи підприємства. Розрахункові суми податку повідомляє громаді фінансовий департамент. Але громада міста має право збільшити суму податку через власний підвищений коефіцієнт, який залежить від можливостей місцевих платників податків. Промисловий податок у Німеччині становить податок, встановлений як на промисловий дохід, так і на промисловий капітал. Фінансовий депар-



тамент розраховує величину податку щодо підприємств, які знаходяться на території міської громади, і повідомляє органу самоврядування. Община на основі власного коефіцієнта встановлює конкретний промисловий податок.

Найважливішим для фінансів міських громад є податок з прибутків фізичних осіб. Сам цей податок у Німеччині є спільним податком федерації і землі. У середньому громади одержують 15 % цього податку. Різниця у відсотках перерозподілу цього податку залежить від співвідношення між основними доходами конкретної общини та землі. Для визначення відрахувань прибуткового податку для конкретної общини кожні три роки визначається кількість платників податку [3].

Таким чином, навіть при прерогативі права встановлювати ставки податків центральною владою вона надійно забезпечує самодостатність та автономію територіальних громад.

Дослідження досвіду західноєвропейських держав із забезпечення стабільної економічної бази міських поселень свідчить про те, що вони мають цілісну й глибоко продуману систему заходів у галузі оподаткування, формування місцевих бюджетів, державного субсидування, що забезпечується економічним та правовим регулюванням розвитку міст.

Крім досвіду розвинених європейських країн, корисним для нашої країни може стати досвід США і так званий "чилійський рецепт". Федеральний бюджет країни теж формується майже на 60 % за рахунок прибуткового податку громадян. У свій час економісти чиказької школи, запрошені в Чилі диктатором Августо Піночетом для роботи в правлінні, здійснили перше в історії латиноамериканське "економічне чудо", відродивши економіку країни.

Американці не пропонували жодних складних рецептів. Через незначні зміни в законодавстві вони змінили принципи побудови консолідованого бюджету. Держбюджет став формуватися за рахунок податків з доходів громадян, а ПДВ було змінено на податок з обороту, який мав чітку галузеву диференціацію, обумовлену системою пріоритетів розвитку і видами діяльності. Це сприяло тому, що центральна влада приймала заходи щодо збільшення доходів громадян і прискорення темпів обороту на національному ринку, які одразу ж привели до реального економічного зростання. "Чилійський рецепт" з деякими модифікаціями був апробований в Коста-Риці і привів до аналогічного результату. Отже, одним із напрямів удосконалення формування дохідної бази місцевих бюджетів України може стати внесення певних змін щодо принципів побудови зведеного бюджету.

Основні принципи самоврядування міських громад, закладені у Європейській хартії місцевого самоврядування, повною мірою в Україні досі не реалізовані. Проголошений принцип самостійності місцевих бюджетів на практиці повною мірою не реалізується, що породжує багато негативних тенденцій на всіх стадіях бюджетного процесу. В цьому плані Україні необхідно скористатися досвідом розвинених країн, оскільки існуючі принципи формування консолідованого бюджету не відповідають інтересам населення. Доходи громадян не є системоутворюючим фактором формування консолідованого бюджету.

Бюджетно-податкова збалансованість на місцевому рівні є однією з найбільш важливих проблем. Тому розробка заходів щодо зміцнення бюджетної бази та вдосконалення податкової політики повинна базуватись на аналізі фінансових потоків.

Основою бюджетної самодостатності території є ефективне функціонування суб'єктів господарської діяльності. Самодостатність місцевих бюджетів слід розглядати через результативну ознаку, тобто через обсяг мобілізованих доходів бюджету. Бюджетний Кодекс України надав великим містам можливість проводити більш самостійну бюджетну політику, але все ж таки він не вирішив усіх питань.

Вирішення наведених проблем неможливе без внесення відповідних змін до Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" про:

1. Наділення органів міського самоврядування більш широкими повноваженнями, що зробить їх реальним суб'єктом територіального розвитку та вираження інтересів громад міст.

2. Розробки чіткої системи відповідальності та контролю.

3. Чіткий розподіл функцій і повноважень органів міського самоврядування та місцевих державних адміністрацій.

4. Забезпечення умов для реальної самостійності міських громад у вирішенні питань місцевого значення відповідно до Конституції України та Європейської хартії місцевого самоврядування.

*Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.*

**Література:** 1. Конституція України. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>. 2. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.97 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>. 3. Басс Д. Я. Концептуальні основи та правові засади фінансової діяльності органів самоврядування великих міст у другій половині XX – на початку XXI ст.: Україна та європейський досвід / Д. Я. Басс // Право і суспільство. – 2009. – № 6. – С. 20–25.



## ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РИЗИКІВ ЗА ЕТАПАМИ БАНКІВСЬКИХ ВІДНОСИН

*Анотація.* Запропоновано визначення етапів у взаємовідносинах клієнта із банком та ідентифіковано кожний вид ризику для окремого суб'єкта цих відносин. Це розмежування дає змогу більш точною підходу до управління ризиками у банках на практиці.

*Аннотация.* Предложено определение этапов во взаимоотношениях клиента с банком и идентифицирован каждый вид риска для отдельного субъекта этих отношений. Это разграничение дает возможность более точного подхода к управлению рисками в банках на практике.

*Annotation.* The stages in the mutual relations of client with a bank is offered and every type of risk for the separate subject of these relations is identified. This differentiating enables more exact approach to risks management in banks in practice.

*Ключові слова:* банківський ризик, класифікація ризиків, вид ризику.

Виникнення ризиків у діяльності суб'єктів господарювання є явищем закономірним та немінучим. За специфікою своєї діяльності банки завжди знаходяться у зоні ризиковості. На їх діяльність мають вплив різні зовнішні та внутрішні фактори, що і спричиняють ризики. Своєчасне попередження цих ризиків, правильне оцінювання й управління ними дають змогу уникнути або значно зменшити немінучі втрати, які виникають у банківській діяльності [1].

Слід зазначити, що ризики виникають не тільки у банку, а також і у його клієнтів. Для нормального перебігу відносин головне – це адекватно оцінити ризики на конкретному етапі для найбільшого їх уникнення або оперативного прийняття рішення щодо їх мінімізації. Теоретичні аспекти цього питання розглянуто у працях багатьох науковців, розроблені методики та практичні рекомендації Національним банком України на законодавчому рівні.

Проблеми, пов'язані з вивченням банківських ризиків, досліджували і вивчали такі автори, як Іода Є. В., Л. Прийдун, Прут М. О., Кривцун І. М., Швець Н. Р. [1 – 5].

Таким чином, метою даної статті є розподіл та аналіз банківських ризиків, які притаманні певному етапу взаємовідносин банку з клієнтом.

Ефективність організації управління банківськими ризиками у здебільшому визначається на основі класифікації банківських ризиків. В економічній літературі існує багато різних підходів до класифікації банківських ризиків.

Під класифікацією ризиків розуміють їх розподіл на окремі групи за певними критеріями для досягнення конкретної мети. Науково обґрунтована класифікація дозволяє виділити місце та роль кожного ризику в їх загальній системі. Вона дає можливість ефективного використання відповідних методів та інструментів управління ризиками. Цінність банківської класифікації є в тому, що на її основі можна моделювати комплексний пошук внутрішніх резервів з метою збільшення ефективності проведення банківських операцій [3].

У силу того, що класифікація банківських ризиків не є однозначно прийнятною, для детального вивчення та подальшої розробки за основу вважаємо прийняти класифікацію, розроблену Національним банком України, якою було виділено дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний та стратегічний ризики [6].

Проте названі ризики на практиці можуть виникати паралельно на певному етапі банківської діяльності, основною частиною якої – є обслуговування клієнтів. Це свідчить про те, що виникає потреба у проведенні розмежування ризиків, які з'являються в банку, у період встановлення взаємовідносин з клієнтом. Для цього необхідно визначити загальні етапи їх відношень, тобто розглянути процес з боку обох суб'єктів одночасно.

У першу чергу, відбувається консультаційний процес, який визначає зацікавленість сторін. Результатом цього процесу є укладання договору (документальне її оформлення) між банком та клієнтом незалежно від виду операції. За умовами договору кожний із суб'єктів повинен виконувати свої зобов'язання, які припиняються у наперед зазначений термін.

Виходячи із цього, на думку автора, процес відносин між банком та клієнтом можна розподілити на 4 етапи: консультація, укладання договору, період виконання зобов'язань та припинення договору. Кожен етап складається із набору певних кроків та має свої притаманні риси.



1. Консультація (або первинна зустріч) – після прийняття рішення про потребу у банківському продукті або послугі клієнт повинен проконсультуватися із менеджером. Це потрібно для того, щоб дізнатися умови конкретної послуги, порівняти їх зі своїми можливостями та зробити висновок про доцільність прийняття таких умов. Для банку, в свою чергу, цей етап є також досить важливим, тому що якісна консультація є запорукою укладання договору із клієнтом, що, в свою чергу, принесе банку дохід.

2. Укладання договору – це фіксація обов'язків сторін на період його дії. Цей етап є запорукою безпеки та юридичної сили відносин суб'єктів.

3. Період виконання зобов'язань сторонами – це найважливіший етап, який може налічувати найбільшу кількість сполучення ризиків як для клієнта, так і для банку. Притаманні риси даного етапу – це постійний контроль та нагляд з метою попередження ризиків, для зниження ймовірності ситуації, в якій можливо зазнати певних втрат.

4. Припинення зобов'язань – кінцевим результатом цього етапу є повнота виконання своїх обов'язків сторонами і відсутність претензій один до одного. Це приклад ідеальної ситуації розв'язку цього етапу.

Слід зазначити, що кількість видів ризику на кожному етапі є різною. Для наглядності проведеного дослідження автором запропоновано схему розподілу ризиків між суб'єктами банківських відносин (рисунок).

Для повноти опису розподілу таким чином ризиків необхідно провести ідентифікацію. Це викликано тим, що сутність їх для кожного суб'єкта є неоднозначною. Ідентифікація кожного запропонованого ризику наведена в таблиці.

Таблиця

**Ідентифікація ризиків за суб'єктами банківських відносин**

Етапи взаємовідносин між суб'єктами банківської діяльності	Ризики для клієнта		Ризики для банку	
	Вид ризику	Його складові	Вид ризику	Його складові
1. Консультація	Отримання неякісної інформації є перешкодою для переходу на другий етап		Репутаційний	думка клієнта про імідж банку
			Кадровий	якісне обслуговування клієнта професіоналізм менеджерів доступність, повнота, якість, достовірність наданої інформації клієнту
2. Укладання договору	Юридичний	недотримання банком законодавчих вимог	Операційно-технологічний	неадекватність інформаційних технологій
		неправильне оформлення договору		недоліки системи внутрішнього контролю
3. Період виконання зобов'язань сторонами	Валютний	коливання курсу валют	Ризик ліквідності	незаплановані відпливи коштів
	Ризик зміни процентної ставки	несприятливі зміни процентних ставок, неправильне сприйняття ринкових змін	Ризик втрати платоспороможності позичальником	зниження або відсутність доходів у клієнта
		несумісність ресурсів для досягнення цілей		Стратегічний
4. Припинення зобов'язань	Репутаційний	підтвердження або спростування первісної думки про імідж банку на власному досвіді	Репутаційний	оцінка банком взаємовідносин з клієнтом

Після графічного представлення процесу розподілу ризиків видно, які із них виникають паралельно у двох суб'єктів, на якому етапі необхідно посилювати контроль. Після аналізу запропонованої схеми можна сказати, що репутаційний ризик як заключний у клієнта завжди буде відігравати

роль на першому етапі для банку. Стратегічний ризик виникає паралельно на третьому етапі, також необхідно виділити кадровий ризик як один із головних ризиків для банку.

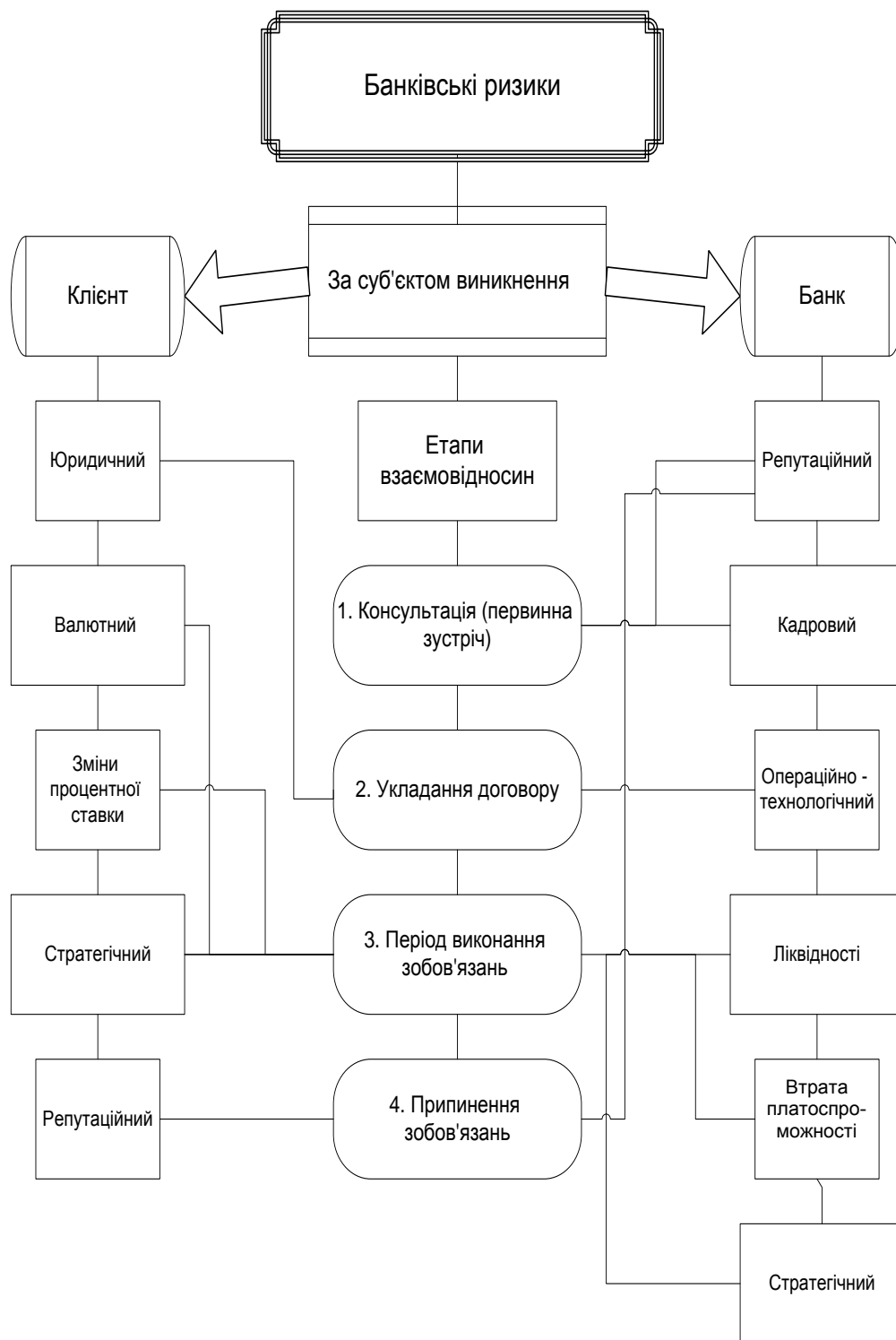


Рис. Схема розподілу ризиків між суб'єктами банківських відносин

Із наведеної таблиці видно, що на першому етапі ризики несуть потенційно тільки банки, тому що від якості їх обслуговування та складення першого враження залежить, чи стане людина їх клієнтом, чи ні. Період виконання зобов'язань складається із взаємних ризиків між суб'єктами. Не останню роль відіграє репутаційний ризик, який для банку і для клієнта має різні трактування, однак виступає запорукою їх довготривалих взаємовідносин.



Таким чином, після виділення та аналізу запропонованих етапів у процесі взаємовідносин, які можна назвати "клієнт – банк", виникає можливість більш точного та ефективного підходу до управління банківськими ризиками протягом всього періоду дії договору для підтримки прибуткової діяльності банку. Аналіз тих ризиків, які виникають у клієнта, для банку є додатковою інформацією про стан його діяльності, яка може бути використана, наприклад, як додатковий критерій при оцінці його платоспроможності та більш якісного контролю за ним, що, в свою чергу, зменшує ризики банку неотримання прибутку від певної операції.

*Наук. керівн. Добринь С. В.*

**Література:** 1. Прут М. О. Управління ризиками в банківській діяльності / М. О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 3. – С. 20–23. 2. Прийдун Л. Перспективи оптимізації управління кредитним ризиком з урахуванням банківської практики розвинених країн / Л. Прийдун // Українська наука в минуле, сучасне, майбутнє. – 2008. – № 13. – С. 93–99. 3. Йоода Е. В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е. В. Йоода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина. – Тамбов : Изд. Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с. 4. Кривцун І. М. Управління ризиками комерційного банку / І. М. Кривцун, О. І. Кутник // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 104–108. 5. Швець Н. Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління / Н. Р. Швець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 97–103. 6. Постанова правління Національного банку України про Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків" № 104 від 15.03.2004 р.

**Кона М. В.**

УДК 005.418

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

*Анотація. Проаналізовано та згруповано підходи до визначення антикризового управління та вдосконалено визначення "антикризове управління" з огляду на важливість превентивної складової в системі антикризового менеджменту.*

*Аннотация. Проанализировано и сгруппировано подходы к определению антикризисного управления и усовершенствовано определение "антикризисное управление" с точки зрения важности превентивной составляющей в системе антикризисного менеджмента.*

*Annotation. Approaches to determination anticrisis management are analysed and grouped. A determination "anticrisis management" is improved at the point of view of importance preventive component in the system of anticrisis management.*

*Ключові слова: антикризове управління, кризові явища, криза підприємства.*

В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання супроводжується виникненням кризових явищ. Причинами виникнення кризи можуть бути як зовнішні (розвиток світової економіки, конкуренція, політична ситуація, недосконале законодавство тощо), так і внутрішні фактори (недостатній рівень кваліфікації персоналу, прорахунки в інвестиційній політиці, високий ступінь зношення виробничих засобів тощо), хоча зазначені причини впливають на виникнення кризового стану підприємства в комплексі, однак практично завжди є індивідуальними для кожного підприємства. Головним шляхом виходу підприємства з кризи є впровадження антикризових заходів, чітких скоординованих дій щодо подолання негативних наслідків впливу факторів, що спричинили дану ситуацію. Для успішного функціонування підприємства повинні мати більш гнучкий та адаптивний антикризовий менеджмент. Тому на сьогодні є актуальним розробка заходів щодо адаптації підприємств до невизначених, складних та динамічних умов господарювання. У зв'язку з цим виникає необхідність у з'ясуванні сутності антикризового управління.

Дане питання досліджували такі науковці, як: А. Грязнова [1], З. Шершньова [2], В. Василенко [3], І. Кислухіна [4], Г. Курошеева [5], Л. Лігоненко [6], В. Пономаренко [7], Л. Ситник [8], А. Градов [9], С. Беляєва [10], Е. Уткін [11] та ін. Незважаючи на велику кількість наукових розробок, дослідження сутності антикризового управління потребує подальшого удосконалення.

© Кона М. В., 2010

Метою статті є узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття "антикризове управління". На сьогодні в Україні цей вид управління є відносно новим та знаходиться у стані поширення та розвитку. В економічній літературі відсутнє єдине загально визначене поняття антикризового управління, проте існує декілька підходів до формування його наукової концепції, серед яких виділяють два протилежних – "вузький" та "широкий" [4].

Погляди вчених, які трактують антикризове управління з точки зору "вузького" та "широкого" підходів, узагальнено в табл. 1 і 2 відповідно.

Таблиця 1

**Трактування поняття "антикризове управління" в рамках "вузького" підходу**

Автор	Визначення
Шершньова З. Є. [2]	Тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства
Василенко В. О. [3]	Управління, в якому під тиском запланованих чи випадкових факторів поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для наступного стійкого розвитку організації
Ситник Л. С. [8]	Здатність до розробки оптимальних шляхів виходу з кризової ситуації, визначення пріоритетних цінностей підприємства в умовах кризи, координації діяльності підприємства та його працівників щодо запобігання кризи, досягнення ефективності їх праці в екстремальних умовах
Градов А. П. та Кузін Б. І. [9]	Сукупність дій і послідовність управлінських рішень, які дають змогу оцінити, проаналізувати і виробити необхідну систему впливу на оздоровлення підприємства з метою запобігання банкрутству
Беляєва С. Г., Кошкіна А. В. [10]	Система заходів та засобів, спрямованих на недопущення банкрутства, забезпечення процвітання підприємств, що були у тяжкому фінансовому становищі

Таблиця 2

**Трактування поняття "антикризове управління" в рамках "широкого" підходу**

Автор	Визначення
Грязнова А. Г. [1]	Система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин при використанні, в основному, власних ресурсів
Курошеєва Г. М. [5]	Сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів на підприємство, яке здійснюється на усіх стадіях його життєвого циклу для запобігання зниження його конкурентної переваги (при слабких ознаках кризового стану) або її відновлення, якщо підприємство вже знаходиться у кризовому стані
Лігоненко Л. О. [6]	Постійно організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, запобігання його банкрутству
Пономаренко В. С. [7]	Управління, націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з організацією розширеного відтворення на найсучаснішій основі на власні нагромадження
Е. Уткін [11]	Складова загального менеджменту на підприємстві використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання

До "вузького" підходу відносять підходи науковців, що зазначають необхідність використання антикризового управління за вже наявної кризи; до "широкого" – підходи, що виділяють антикризове управління як постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику стану підприємства [4].

Спільною думкою розглянутих визначень є те, що антикризове управління спрямоване на вихід підприємства з кризи, запобігання та пом'якшення її негативних наслідків. Проте даний підхід не враховує необхідності постійної діагностики суб'єкта господарювання, тобто безперервного процесу антикризового управління незалежно від наявності проблем у роботі підприємства. Також за такого підходу знижується ефективність антикризових заходів, оскільки вони запроваджуються на підприємстві при наявній кризі та мають на меті вже оздоровлення підприємства.



У визначенні Василенка В. О. [3], хоча й не враховується необхідність організації системи постійних превентивних управлінських заходів, проте відзначається передбачення небезпеки кризи. Вчені Градов А. П. та Кузін Б. І. [9] дають таке визначення, яке характеризує саме антикризовий процес, але не зазначають сутності.

У своїй роботі Е. Уткін зазначає, що основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової та маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [11]. У визначенні висловлена думка, що антикризове управління є складовою менеджменту в цілому, тобто підкреслюється не лише реактивна функція антикризового управління, а перманентне попередження виникнення кризи.

Серед вчених, що розглядають антикризове управління у "широкому" підході, найбільш повне та змістовне визначення, на думку автора, пропонує Грязнова А. Г. [1], оскільки відзначає комплексний характер постійно діючого процесу антикризового управління, спрямованого на усунення перешкод у функціонуванні підприємства. З огляду на це для ефективної діяльності підприємства антикризове управління має здійснюватися на постійній основі.

Недоліками даного підходу є ототожнення антикризового управління зі звичайним управлінням, проте, як показує практика, існують суттєві відмінності. Антикризове управління в умовах розвитку кризового становища передбачає термінову мобілізацію фінансових ресурсів, коли пріоритетом управління у звичайному режимі є отримання прибутку в довгостроковому періоді; припинення інвестиційної діяльності в протидію інвестуванню грошових коштів у перспективні проекти; забезпечення функціонування підприємства в умовах жорсткої економії ресурсів, замість раціонального використання ресурсів, підвищення ефективності виробництва та якості продукції; призупинення реалізації соціальних програм, здійснення лише обов'язкових поточних виплат персоналу та ін. [4]. Тобто рішення, які приймаються в кризовій ситуації, частіше компромісні та є найкращими лише із запропонованих альтернатив, кількість та якість яких менша ніж за безперебійної роботи підприємства.

З огляду на результати узагальнення підходів до трактування антикризового менеджменту можемо запропонувати авторське визначення, відповідно до якого "антикризове управління" – це цілеспрямована система управління, що передбачає постійну реалізацію превентивних заходів, механізму аналізу, оцінки та подолання негативних явищ, що впливають на підприємство та несуть загрозу для його подальшого безперебійного функціонування з метою покращення конкурентних переваг.

У результаті проведеного дослідження узагальнено та згруповано підходи до трактування сутності антикризового управління та зазначено необхідність постійнодіючого механізму такого управління. Удосконалено визначення "антикризове управління" з огляду на важливість превентивної складової в системі антикризового менеджменту.

*Наук. керієн. Сабліна Н. В.*

**Література:** 1. Антикризисный менеджмент / [Грязнова А. Г., Федотова М. А., Маринюк А. Н. и др.] ; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЭКМОС, 1999. – 368 с. 2. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / [Шершньова З. Є., Багацький В. М., Гетманцева Н. Д.] ; за заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с. 3. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. / В. О. Василенко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 501 с. 4. Кислухина И. Проблемы формирования концептуальных и методологических основ антикризисного управления / И. Кислухина // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 6. – С. 36–40 5. Курошьева Г. Антикризисный менеджмент на предприятии / Г. Курошьева. – М. : Экзамен, 2006. – 430 с. 6. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с. 7. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. – Харків : ІН-ЖЕК, 2003. – 323 с. 8. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк : ІЕПНАН України, 2000. – 504 с. 9. Стратегія і тактика антикризисного управління фірми / [Градов А. П., Кузін Б. І., Федотов А. В. і др.] ; под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с. 10. Беляев С. Г. Теория и практика антикризисного управления / С. Г. Беляев, А. В. Кошкин. – М. : Закон и право, 1996. – 469 с. 11. Уткін Е. А. Антикризисное управление / Е. А. Уткін. – М. : ТАНДЕМ "Экос", 2008. – 330 с.

# Зміст

Шульга В. С. Спрос и предложение на предметы роскоши в Украине .....	3
Сиваш Ю. М. Рівень та якість життя: сутність, показники.....	4
Белова О. А. Банківська система України.....	6
В'ялик М. С. Державна політика зайнятості: пріоритетні напрями удосконалення .....	8
Галенко К. С. Монополія та конкуренція у господарстві України.....	11
Гельдиева М. Р. Культура підприємницької діяльності .....	13
Герман Т. В. Монетарна політика в макроекономічному регулюванні.....	15
Головко О. С. Вплив антиінфляційної політики на споживання і виробництво .....	18
Дудко Н. В. Теории поведения потребителей .....	19
Кириллюк А. О. Сучасне ставлення до поняття товарів Гіффена.....	22
Ковальова К. В. Фінансова безпека держави в сучасних умовах.....	24
Кобзарь В. Г. Отношение собственности в системе общественного производства.....	26
Корнеева Г. Ю. Глобалізація: сутність та наслідки .....	29
Кучинська М. А. Сучасна теорія конкуренції з точки зору інституціоналізму.....	31
Пашенко М. С. Теоретико-методологічні аспекти проблем зайнятості.....	33
Лябук М. В. Вирішення проблем зростання трансакційних витрат в економіці України .....	35
Орехов О. І. Розвиток малого підприємництва в Україні.....	37
Рябичко Н. С. Практические возможности новой институциональной экономической теории.....	39
Розколотько В. О. Особливості сучасної інфляції: сутність, причини та методи подолання.....	40
Садовский Ю. В. Эластичность по цене на различные группы товаров в Украине.....	42
Стогниев Г. А. Институциональные методы борьбы с неплательщиками налогов.....	44
Сторубльовцева А. С. Інституціональна теорія: можливості забезпечення прибутку фірми .....	47
Фоміна В. В. Особливості поведінки споживача .....	49
Чарыева К. К. Глобализация мировой экономики.....	51
Чмельова К. В. Генезис інтелектуального капіталу як однієї з основних категорій сучасної економічної теорії.....	53
Гвоздинська В. В. Особливості Проекту Податкового кодексу України.....	56
Стаднік Т. К. Участь працівника у прибутках підприємства як альтернативна форма оплати праці .....	58
Василина Ю. В. Взаємозв'язок демографічних показників та окремих макроекономічних показників Харківської області.....	60
Ніколайчук В. В. Аналіз динаміки реальної заробітної плати та індексу споживчих цін в Україні.....	62
Баглай К. А. Прямые иностранные инвестиции в Украину: проблемы, анализ, пути решения .....	64
Ус О. І. Аналіз динаміки ВВП за регіонами України з урахуванням експорту товарів та послуг.....	67
Федотченко Ю. М. Аналіз цін на транспортні послуги в регіонах України .....	69
Рогулін Р. О. Дослідження макроекономічних показників України.....	71
Калиниченко М. В. Описова статистика заробітної плати в Україні .....	73
Шевченко Т. О. Необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції .....	75
Клокарь М. В. Проблема безробіття в Україні и пути ее решения.....	78
Собокар О. В. Тіньова економіка України: в чому її загроза та як її запобігти.....	80
Бичуля И. В. Влияние кризиса на аграрный сектор экономики Украины .....	81
Іушина В. Д. Підприємницькі здібності як економічний ресурс в Україні .....	83
Чердаков С. Ю. Стан газової промисловості в Харківській області.....	85
Чичкань Є. О. Корпоративна культура як ефективний інструмент управління персоналом.....	86



<b>Пересада А. С.</b> Удосконалення системи стимулювання праці працівників на підприємстві.....	88
<b>Мурадова Л. А.</b> Адаптація персоналу на підприємстві .....	91
<b>Сверіна М. В.</b> Проблеми розвитку туризму .....	93
<b>Ліпатова А. Ю.</b> Причини та наслідки тінізації національної економіки України .....	95
<b>Гриневич А. В.</b> Причини и последствия нецелесообразного использования рекреационного потенциала Украины.....	96
<b>Клисакова А. В.</b> Особливості споживчої поведінки та ролі домогосподарств в економіці України.....	98
<b>Борисенко А. І.</b> Оцінка залежності валового внутрішнього продукту від прямих іноземних інвестицій .....	100
<b>Негунов А. В.</b> Современные подходы к созданию бренда .....	103
<b>Нестеренко А. Т.</b> Особливості розвитку бренда на прикладі торгової марки "Миргородська".....	104
<b>Кучер А. В.</b> Упровадження бренда підприємства для підвищення конкурентоспроможності .....	106
<b>Дружинина А. А.</b> Методи фінансового контролю в Україні .....	107
<b>Листопадова Н. С.</b> Специфіка маркетингової системи інформації у банківській сфері.....	110
<b>Новосельцева К. В., Прядкіна С. О.</b> Проблеми формування місцевих бюджетів України та шляхи їх успішного вирішення за кордоном.....	111
<b>Щебетун А. М.</b> Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.....	113
<b>Качалуба І. О.</b> Суцність делової оцінки персоналу на підприємстві.....	115
<b>Семенченко А. В.</b> Застосування методів оцінки персоналу в системі менеджменту .....	117
<b>Хрипунов М. Г.</b> Шляхи покращення менеджменту персоналу при виконанні наукових проєктів Українського науково-технологічного центру .....	120
<b>Собчук А. І.</b> Матеріально-трудова и статусная мотивація персоналу: фактичне состояние, соотношение и основные направления повышения.....	122
<b>Целуйко О. В.</b> Управління прибутком підприємства в сучасних умовах .....	123
<b>Суворова А. О.</b> Семантичний аналіз терміна "капітал підприємства" .....	125
<b>Митрофанова В. П.</b> Суцність фінансових ресурсів підприємства.....	128
<b>Білоусова І. О.</b> Антикризове управління підприємством як засіб стабілізації його фінансового стану.....	131
<b>Стукало Н. М.</b> Дослідження економічного змісту показників фінансових результатів діяльності підприємства.....	133
<b>Біденко К. Р.</b> Дослідження теоретичних підходів до управління витратами торгового підприємства.....	136
<b>Прадід О. С.</b> Теоретичні основи формування кредитних ресурсів банківської установи.....	139
<b>Самойлов Д. М.</b> Шляхи мінімізації ризиків банківської діяльності при кредитуванні населення.....	141
<b>Федоренко В. М.</b> Теоретичні аспекти визначення поняття "фінансовий ризик" .....	143
<b>Александрова Д. Г.</b> Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємства .....	145
<b>Сиротіна І. П.</b> Аналіз економічної суцності поняття "управління витратами підприємства".....	148
<b>Чинник М. І.</b> Критичний аналіз підходів до змісту поняття "фінансова безпека підприємства".....	150
<b>Фатеева І. С.</b> Напрями збільшення дохідної бази місцевих бюджетів .....	153
<b>Маслова С. Ю.</b> Теоретичні підходи до визначення суцності управління ліквідністю банку .....	156
<b>Швець Ю. В.</b> Зарубіжний досвід у сфері місцевого самоврядування та його застосування в Україні.....	158
<b>Убілава І. Б.</b> Диференціація ризиків за етапами банківських відносин.....	161
<b>Копа М. В.</b> Узагальнення підходів до визначення суцності антикризового управління .....	164