



Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 4

квітень 2016



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**Молодіжний економічний вісник
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

№ 4

квітень 2016

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.

**Затверджено на засіданні
вченої ради університету
протокол № 9 від 25.04.2016 р.**

Періодичність – щомісяця
Мова видання – українська, російська, англійська, французька,
німецька

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гонтарева І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(науковий редактор)
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, **Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**

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

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова видавця:

61001, Україна, м. Харків, а/с 870

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

Рішення про розміщення 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.

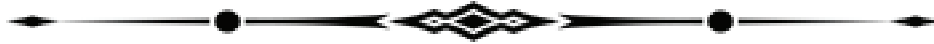
У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2016

ЗМІСТ

Авраменко Т. И. Особенности ведения автоматизированного учета субъектами малого предпринимательства.....	11
Амалієва Е. З. Санація підприємств в умовах сучасної економічної кризи.....	14
Анастасова К. С., Лебошина Т. О. Дослідження та прогнозування результатів діяльності виробничого підприємства.....	17
Андросова І. О. Аналіз банківських ризиків.....	21
Андрушкевич А. П. Теоретичні основи аудиту інтелектуального капіталу.....	24
Андрушкевич А. П. Основні шляхи підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві.....	26
Аніщенко Г. С. Формування стратегії розвитку як нормативного документа промислового підприємства.....	29
Арзуманова К. Е. Основні проблеми регулювання діяльності та повноважень спеціального державного органу з питань банкрутства. Порівняльний аналіз.....	31
Байрачная А. В. Особенности применения стратегии ребрендинга на современном этапе развития экономики.....	34
Байрачная А. В. Особенности бухгалтерского учета экспортно-импортных операций в Украине.....	37
Балабанова І. А. Особливості цивільно-правової відповідальності за ліцензійним договором у сфері інтелектуальної власності.....	39
Банщикова О. С. Управління організаційними знаннями на підприємстві.....	42
Барабаш А. Ю. Проблеми реєстрації та подальшої діяльності суб'єктів малого бізнесу.....	44
Бащенко Н. В. Международно-правовые способы урегулирования международных экономических споров.....	47
Бибех А. О. Комплексний аналіз фінансової звітності: методика проведення та проблематичні аспекти.....	50
Береговий В. О. Правове регулювання рефінансування комерційних банків.....	53
Беренич А. В. Механізм забезпечення ліквідності та платоспроможності банку.....	55
Берестенко И. И. Государство как субъект международного экономического права.....	58
Бистро В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств м'ясної галузі.....	60

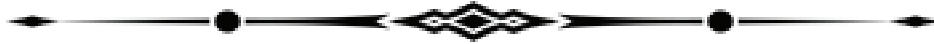


Бобрицька М. О. Особливості правового регулювання банкрутства комерційних банків	63
Богданова Т. В. Методичний підхід до оцінки ймовірності банкрутства підприємства.....	65
Бойко О. М. Проблеми та перспективи господарського регулювання банківської діяльності.....	69
Бульба А. А. Нормативный и вероятностный подход к планированию работ по созданию и освоению новой продукции	72
Бурлуцька О. О. Розробка стратегії маркетингу на підприємстві	75
Буряк Ю. Є. Розрахункові операції та їхній вплив на фінансовий стан підприємства.....	77
Варавіна Р. О. Методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку	79
Ващук Т. Ю. Роль соціальної відповідальності в сучасному управлінні підприємством	82
Вернигор Є. В. Таксономічний аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.....	85
Вернигора А. Р. Сутність і проблеми мотивації персоналу на підприємствах України.....	89
Вітковський О. В. Зміст і сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства»	92
Войтенко В. О. Нормативно-правове регулювання депозитної політики банку в Україні.....	94
Волкова В. В. Фактори підвищення продуктивності праці	97
Воропай С. В. Особливості державного регулювання банкрутства: зарубіжний досвід і національний аспект	100
Воротинцева Р. В. Аналіз сайтів конкурентів сфери продажу одягу масового споживання	102
Вошанова Ю. В. Теоретичні підходи до обґрунтування та класифікації маркетингових стратегій.....	105
Галандаров М. И. Усовершенствование механизма управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.....	108
Гаркуша Є. В. Питання фінансової безпеки підприємства.....	111
Гога І. Г. Дослідження фінансового стану ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	113
Гончаров П. В. Проблеми, які виникають із впровадженням системи електронного адміністрування ПДВ	116
Гребенюк Т. О., Ярославцева В. О. Проблема проведення інвентаризації на підприємстві та удосконалення порядку її проведення	118

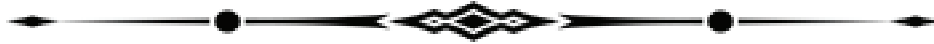


Гребенюк Т. О. Правові засаби запобігання злочинності неповнолітніх та шляхи її вирішення	121
Гришук К. В. Особливості визнання витрат сільськогосподарського підприємства	124
Груба А. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	126
Гудова Ю. В. Удосконалення трактування сутності поняття «кредит»	129
Гузей Л. А. Соотношение международного экономического и международного частного права.....	132
Даценко К. С. Шляхи удосконалення банківського інвестиційного кредитування	134
Деньщикова А. В. Особливості українсько-польських міграційних відносин	137
Джалилбейли Д. Э. оглы. Особенности формирования структуры капитала предприятия.....	139
Дзегилевич А. С. Международное правовое регулирование инвестиций и его имплементация в Украине	142
Довбиш І. В. Удосконалення правовідносин між платниками податків із податковими органами	144
Дятченко А. В. Теоретико-суттєва характеристика банківського кредиту	147
Єнь Л. Ю. Особливості оформлення працівників у фізичної особи – підприємця	149
Єфремова Я. С. Сучасний стан правового регулювання ліцензування господарської діяльності	151
Жукова А. О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства	154
Заїченко Є. С. Кредитування малого підприємництва в Україні: проблеми та можливості	158
Захарова О. В. Дослідження фінансового стану підприємства легкої промисловості	161
Зеленева Є. О. Теоретичні основи формування та розподілу прибутку на підприємстві.....	164
Зими́на А. В. Особенности сбора первичной маркетинговой информации в Украине	167
Зуєнко М. О. Правове регулювання антимонопольної конкуренції.....	169
Зуєнко Д. Д. Дослідження факторів, що впливають на формування грошових потоків.....	172
Ільченко К. В. Уточнення визначення поняття «кредитна діяльність».....	174
Ільченко А. Ресурсозбереження як основна ціль сучасного підприємства з виробництва твердопаливних котлів.....	177

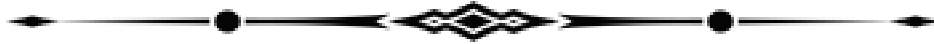
Калинів О. І. Аналіз нормативно-правової бази в регулюванні системи нормування праці	179
Калінінська Є.Ю. Бенчмаркінг як шлях удосконалення організації.....	182
Карбан О. В. Необхідність впровадження рециклінгових програм як напряму розвитку пріоритетних галузей економіки.....	185
Кислов А. В. Сутність, принципи та типи кредитної діяльності банку	187
Ковалівська О. О. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства	191
Коваленко Ю. Є. Сучасні підходи до управління прибутком підприємства.....	193
Ковальчук М. М. Роль конфліктів в організації і шляхи їх вирішення.....	196
Колеснік Ю. Л. Проблеми розвитку соціального партнерства на підприємстві та шляхи їх подолання.....	199
Колмикова О. І. Основні напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів.....	201
Колпак А. В. Сутність поняття «фінансові ресурси підприємства»	203
Комарова С. Д. Особенности защиты цифрового контента	206
Кононова А. М. Вдосконалення державної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва.....	209
Копилова І. Ю. Аналітичне забезпечення пошуку резервів підвищення рентабельності підприємства	211
Корона А. С. Зарубіжний досвід управління процесом кредитування в банківській діяльності та перспективи його використання в Україні.....	214
Кохан О. К. Аналіз проблем функціонування пенсійної системи України	216
Кошель Д. Ю. Застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності формування структури капіталу підприємства	219
Кузьменко А. М. Визначення резервів підвищення прибутку підприємства	222
Кузьмичева Ю.Э. Упрощенная система налогообложения для физических лиц – предпринимателей	224
Кушнір І. О. Аналіз ризиків торгового підприємства.....	227
Лацугіна О. В. Оцінка ефективності комунікаційної політики.....	230
Лисицька Д. Д. Розвиток інтернет-маркетингу в Україні.....	233
Лисяк Л. С. Методи мінімізації кредитного ризику	236
Литвинова А. А. Правовое регулирование труда несовершеннолетних в Украине	239
Лихолет Т. О. Основные ошибки при проведении маркетинговых исследований	242



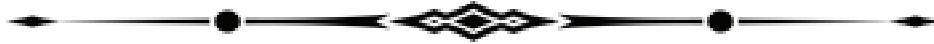
Ліменська К. Р. Управління діяльністю підприємства під час політичної кризи	245
Лісняк Р. О. Система мотивації працівників на підприємстві	247
Лихольот Т. О. Основні недоліки облікової політики на малих підприємствах України	249
Лищенко Ю. А. Актуальность и проблемы подготовки специалистов по нормированию труда в Украине	252
Лозенко А. Е. Побудова мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду результатів діяльності автотранспортного підприємства	254
Лоцько О. І. Кредитні бюро як світовий досвід мінімізації кредитних ризиків банку	258
Любовецька В. С. Удосконалення управління якістю продукції як елемент організації виробництва	261
Максимова Т. Д. Корупція: види, протидія, досвід боротьби зарубіжних країн	264
Малихіна Ю. В. Особливості правового становища транснаціональної компанії як суб'єкта міжнародних економічних відносин	267
Малихіна К. О. Удосконалення управління мотивацією персоналу на підприємстві	270
Матосова В. А. Особенности предупреждения банкротства предприятий в Украине	273
Милинтеева Р. Е. Направления развития экспресс-анализа финансового состояния предприятия	275
Мироненко В. В., Варв'янська В. П. Теоретичні аспекти визначення сутності дебіторської заборгованості підприємства	278
Моргунов Р. В. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства	280
Мулико А. В. Тенденції реформування майнових податків в Україні	282
Наріжна Г. О. Міжнародне митне право в системі міжнародного публічного права і його роль в регулюванні митних відносин	285
Наумова М. В. Сутність і фактори впливу на фінансову стійкість банку	288
Неєлова А. В. Фактичний шлюб та його правові наслідки	291
Непран І. В. Ризик ліквідності та його вплив на ліквідність банківської системи України	294
Никифорова К. В. Мотивація персоналу на підприємстві	298
Нікітіна Г. Ю. Проблемні питання організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах України	301
Носаль Ю. И. Анализ уровня рождаемости в Украине	303



Овезов Д. Р. Определение основных составляющих процесса кадрового менеджмента на предприятии	306
Овсяннікова В. С. Систематизація наукових поглядів на визначення поняття «фінансова стійкість банку»	308
Олійник Є.С. Правовий режим діяльності вільної економічної зони Україна – ЄС	311
Орел А. В. Удосконалення методики розрахунку середнього віку експлуатації обладнання	313
Осієвська А. С. Удосконалення організації і нормування праці на підприємствах України	316
Отлейкіна П. В. Поняття та характеристика принципу імунітету держави у міжнародному праві.....	319
Павліченко М. К. Світовий досвід державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку	321
Печененко Д. К. Управління маркетинговою діяльністю підприємства.....	324
Писаренко Ю. О. Механізм функціонування системи маркетингу персоналу на підприємстві.....	327
Піскун О. О. Таксономічний аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві	330
Підкопай М. О. Формування економічного потенціалу малого підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності	333
Подиновская Ю. Правовое регулирование свободы слова в Украине.....	336
Помазан А. В. Використання принципу системного аналізу в дослідженнях економіки підприємств	339
Просін О. В. Інвестиційний проект: сутність, класифікація та стадії реалізації.....	342
Рисева Є. В. Особливості обліку оборотних активів сільськогосподарського підприємства	344
Рисева Є. В. Проблеми ефективного управління оборотними активами та напрямки їх вирішення	347
Рощупкіна М. С. Аналіз ефективності використання запасів на підприємстві	350
Руднева І. В. Дослідження роботи контактного центру як системи масового обслуговування	352
Сабліна А. С. Господарсько-правова політика щодо об'єднань асоційованих підприємств холдингового типу	354
Свірідова К. Д. Особливості правового регулювання холдингових компаній	357
Семененко А. В. Механізм управління банківськими ризиками	360
Скидан І. О. Становище електронної комерції в Україні	363



Скібіна К. К. Оптимізація процесу залучення фінансових ресурсів підприємствами України	366
Скриннік О. О. Формування маркетингової товарної політики підприємства	368
Скрипніченко М. В. Нормативно-правові обмеження збуту молочної продукції	371
Собакар М. В. Оцінка фінансового стану підприємства та шляхи його покращення.....	373
Соловей К. М. Управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства	376
Ставич К. О. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий потенціал підприємств із використанням методу таксономії	378
Старіков А. В. Подвійне оподаткування як етап глобалізації в податковій галузі.....	381
Стерина Е. В. Необходимость внедрения международных стандартов бухгалтерского учета в Украине	385
Стеріна К. В. Правове регулювання виплати дивідендів унітарним підприємствам	387
Столярова А. А. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Украине	389
Страх Н. В. Методичне забезпечення аналізу ліквідності банку	391
Струкова М. О. Концептуалізація поняття «механізм формування банківського капіталу»	394
Теличко Б. І. Мотивація персоналу в умовах інновацій	397
Тимакова А. В. Влияние бухгалтерской и налоговой отчетности на развитие экономики.....	400
Тимченко А. І. Проблеми правового регулювання аутсорсингу в Україні.....	402
Ткачова Є. О. Розробка варіантів оптимізації фінансового стану банків України	405
Тутова А. С. Уточнення сутності поняття «кредитний портфель банку»	408
Тындик О. А. Фиктивные предприятия в Украине	411
Херхадзе А. О. Оцінка ефективності використання необоротних активів підприємства	413
Херхадзе А. О. Особливості переоцінки основних засобів на підприємстві.....	416
Ходирев Д. В. Оцінка фінансової стійкості підприємства	419
Хрипушина Т. О. Особливості внесення вкладів до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю.....	421



Хусаїнова Г. М. Удосконалення методичних засад обліку витрат сільськогосподарського підприємства	424
Цяпка І. І. Тайм-менеджмент як технологія підвищення ефективності використання робочого часу	426
Чан Тхі Мінь Нгок. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації	429
Чуйков І. О. Проблеми правового забезпечення іноземних інвестицій	431
Шеврекука С. С. Правове регулювання припинення діяльності юридичної особи у зв'язку з банкрутством	434
Шепілова К. І. Ключові проблеми в процесі відбору та найму персоналу підприємства	438
Широносова А. О. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства	440
Шпичка А. В. Захист іноземних інвестицій в міжнародному економічному праві	442
Шурміль М. І. Правове положення іноземного інвестора як суб'єкта інвестиційної діяльності	445
Юхименко О. В. Управління каналами розподілу на підприємстві	448
Янієва Д. Д. Стратегія управління промисловим підприємством в умовах фінансово-економічної кризи.....	451
Ясько В. В. Договірна правоздатність міжнародних економічних організацій	454

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УЧЕТА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 657.1.011.56

Авраменко Т. И.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены формы организации учета на малых предприятиях. Определены преимущества автоматизированного бухгалтерского учета перед другими формами учета, проанализированы перспективы развития и внедрения его субъектами малого предприятия. Представлены различные программные продукты для достижения оптимизации бухгалтерского учета.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, автоматизированная форма учета, налогообложение, формы учета.

Анотация. Розглянуто форми організації обліку на малих підприємствах. Визначено переваги автоматизованого бухгалтерського обліку перед іншими формами обліку, проаналізовано перспективи розвитку та впровадження його суб'єктами малого підприємства. Наведено різні програмні продукти для досягнення оптимізації бухгалтерського обліку.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, автоматизована форма обліку, оподаткування, форми обліку.

Annotation. The article describes the forms of organization of accounting in small enterprises. The advantages of automated accounting over other forms of accounting, analyzed the prospects for the development and implementation of it by small businesses. Submitted by different software optimization is to achieve accounting.

Keywords: small businesses, automated form of accounting, taxation, accounting forms.

Исследование проблемы ведения субъектами малого предпринимательства учета и составления финансовой отчетности по упрощенным формам актуально и важно в современных условиях хозяйствования. Надлежащее ведение учета и единый порядок подготовки и представления финансовой отчетности будут способствовать унификации исходной информации, единому пониманию отчетных показателей внешними и зарубежными пользователями.

Вопросы ведения учета субъектами малого предпринимательства, налогообложения их деятельности и составления финансовой отчетности рассматривали в своих работах Ф. Бутынец, В. Завгородний, С. Голов, Г. Ямборко и др. [1].

Субъектами малого предпринимательства являются юридические лица любой организационной формы и формы собственности, соответствующие определенным критериям, и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без создания юридического лица.

В частности, критерии, по которым юридические и физические лица относятся к субъектам малого предпринимательства (СМП), – это среднеучетная численность работников и объем выручки от реализации продукции (товаров, услуг) за год, размеры которых не должны превышать пределы, установленные законодательством Украины (табл. 1) [2].

Таблица 1

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства

Критерий	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты микропредпринимательства	
	Юридические лица	Физические лица	Юридические лица	Физические лица
1	2	3	4	5
Численность	среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек	среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек		

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Доход	годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ	годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 млн евро, определенную по среднегодовому курсу НБУ		

Субъекты малого предпринимательства могут в соответствии с Законом Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» самостоятельно выбирать общую систему налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности или упрощенную систему налогообложения. При этом упрощенная система налогообложения предусматривает замену уплаты установленных законодательством налогов, сборов (обязательных платежей) уплатой единого налога и применением упрощенной формы бухгалтерского учета и отчетности [3].

Министерство финансов Украины приказом утвердило «Методические рекомендации по применению регистров бухгалтерского учета малыми предприятиями» № 720, предназначенные для ведения регистров бухгалтерского учета юридическими лицами – субъектами предпринимательской деятельности любой организационно-правовой формы с признаками малых предприятий, а также юридическими лицами (кроме бюджетных учреждений), не занимающихся предпринимательской (коммерческой) деятельностью.

Предприятия, которые имеют право ведения упрощенного учета доходов и расходов и не зарегистрированы плательщиками НДС, могут обобщать информацию в регистрах бухгалтерского учета без применения двойной записи. Малые предприятия могут использовать такие формы организации бухгалтерского учета: простую, упрощенную, мемориальную, журнальную и автоматизированную [4].

Простая форма бухгалтерского учета рассчитана на малые предприятия с небольшим документооборотом, которые осуществляют деятельность по выполнению нематериалозатратных работ и услуг, то есть таких, предметом деятельности которых не является производство готовой продукции.

Упрощенная форма бухгалтерского учета предусматривает использование сведений из ведомостей № 1-м по № 5-м, где обобщающим регистром является оборотно-сальдовая ведомость.

Мемориальная форма учета предусматривает применение книжных и карточных учетных регистров, сведений синтетического и аналитического учета, мемориальных ордеров.

Журнальная форма учета предполагает накопление и систематизацию данных первичных документов непосредственно в регистрах синтетического и аналитического учета и применения журналов-ордеров [5].

Автоматизированная форма является наиболее популярной формой ведения учета, так как ее применение позволяет ускорить обработку учетной информации. Довольно-таки сложно в современных условиях представить бухгалтера, который ведет учет лишь вручную, учитывая хотя бы то, что некоторые государственные требования предоставления отчетности предполагают предоставление ее по электронной почте.

Основной составляющей материально-технического обеспечения бухгалтерского учета является его компьютеризация, поэтому в статье будут рассмотрены вопросы программного обеспечения субъектов малого предпринимательства. На законодательном уровне способы автоматизации бухгалтерского учета пока не регулируются и относятся к компетенции предприятия.

Выбор автоматизированной формы бухгалтерского учета на предприятии сводится к выбору удобной компьютерной программы, отвечающей задачам учета, налогообложения и отчетности, которая может быть использована для ведения практически любых разделов бухгалтерского учета на малом предприятии, например, таких как учет операций по банку и кассе, учет основных средств, нематериальных активов, материалов, МБП, готовой продукции, взаиморасчетов с организациями, дебиторами, кредиторами, подотчетными лицами, а также для составления отчетности [6].

На современном рынке программных продуктов для субъектов малого предпринимательства предлагается большое количество систем автоматизации учета хозяйственной деятельности. Выбранная система учета должна соответствовать таким критериям:

- быть налаженной специально под специфику конкретной организации, иметь возможность перестроиться в минимально короткий срок без потерь информационных данных в связи с изменениями законодательства и составить отчетность с учетом новых требований;
- возможность не только локальной работы, но также взаимодействие с другими источниками бухгалтерской информации, например системой «клиент-банк» и регистраторами расчетных операций, для обеспечения товарооборота в розничной торговле;

– со стороны разработчиков программного обеспечения должна быть постоянная клиентская поддержка для обучения, консультативного сопровождения и внесения изменений.

Сейчас на украинском рынке предлагается ряд программных продуктов, соответствующих вышеприведенным критериям, наиболее популярными из них являются: «1С: Предприятие», «Парус», «Бест-Про», «Софт», «Инфо-Предприятие» и другие.

Одним из самых распространенных программных продуктов для автоматизации бухгалтерского учета в Украине является «1С: Предприятие», состоящее из дополнительных интерфейсов «1С: Бухгалтерия», «1С: Торговля и Склад», «1С: Зарплата». Так, например, если вы владелец ресторана, фитнес-клуба или салона красоты, то вы можете приобрести клиентскую лицензию на 5 рабочих мест уже с конфигурацией для вашего вида деятельности, стоимость представлена в табл.2 [7].

Таблица 2

Стоимость клиентской лицензии 1С: Предприятие на 5 рабочих мест

№	Наименование	Стоимость
1.	1С: Предприятие 8. Салон красоты. Клиентская лицензия на 5 рабочих мест	7600 грн
2.	1С: Фитнес клуб. Клиентская лицензия на 5 рабочих мест	22000 грн
3.	1С: Предприятие 8. Ресторан. Клиентская лицензия на 5 рабочих мест	16000 грн

Разнообразные возможности программы позволяют использовать ее как простой и наглядный инструмент бухгалтера и как средство полной автоматизации учета от ввода первичных документов до составления финансовой отчетности [8]. Платформа 1С может иметь такие компоненты, как бухгалтерский учет, оперативный учет, расчет, управление распределенными информационными базами и другие.

Если на компьютере установлен хотя бы один компонент, считается, что установлена 1С в ограниченном составе. «1С: Бухгалтерия» включает в себя набор стандартных отчетов, позволяющих получить информацию за любой период деятельности предприятия. «1С: Торговля и Склад» позволяет автоматизировать учет материалов и денежных средств. «1С: Зарплата» упрощает расчет заработной платы персонала и реализацию кадровой политики.

На сегодняшний день не существует программы лучше, чем 1С, есть дешевые альтернативы, но их функционал, внешний вид и скорость работы не могут идти ни в какое сравнение с программным продуктом 1С. Программа 1С позволяет структурировать и обрабатывать информацию о ведении деятельности, составить финансовые и экономические отчеты. Наличие автоматизированного учета на развивающемся предприятии является одним из условий эффективного ведения бизнеса и получения необходимых данных для управления на различных уровнях.

Следует отметить, что на рынке нет универсального программного обеспечения, которое было бы пригодно к использованию на предприятиях любой формы собственности и формы деятельности. Поэтому при выборе автоматизированных систем необходимо учитывать реальные потребности и возможности предприятия.

Применяя автоматизированную форму учета, значительно легче составить баланс и получить информацию о наличии и движении активов, обязательств, капитала, хозяйственных процессов малых предприятий. В настоящее время перспективы дальнейшего исследования особенностей автоматизированных систем учета достаточно велики, так как разрабатываются новые технологии, изменяются принципы построения продуктов для автоматизации учета.

Все программные продукты информационного обеспечения бухгалтерского учета имеют право на существование, но определяющими факторами для каждого предприятия станет цена, полное удовлетворение требованиям и большой функционал программы. В связи с этим главное преимущество автоматизированного учета – это возможность эффективно организовать работу бухгалтера, от чего напрямую зависит стабильная и прибыльная работа субъекта малого бизнеса.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Цюрко И. А.

Литература: 1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посіб. для студентів вузів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир : ЖІТІ, 2010. – 672 с. 2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 629-VIII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/legislation/laws/247.html>. 4. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний

ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2003 № 422. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461726/>. **5.** Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 № 186. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>. **6.** Шевченко В. Ю. Особенности учета субъектов малого предпринимательства [Електронний ресурс] / В. Ю. Шевченко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61438.doc.htm. **7.** Цены на 1С в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://1c.abbyu.ua/products/prices/>. **8.** Цены на Инфо-Предприятие Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uvelirsoft.com.ua/prajsy.html>.

САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

УДК 338.246

Амалієва Е. З.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито механізм санації з погляду його застосування для реорганізації й оздоровлення підприємства, запобігання його банкрутству й установленню надмірного зовнішнього впливу. Визначено, що головною стратегічною метою механізму санації є відновлення ефективної роботи підприємства протягом короткострокового періоду.

Ключові слова: неплатоспроможність, банкрутство, санація, адміністративні методи, фінансова нестабільність, підприємство.

Аннотация. Раскрыт механизм санации с точки зрения его применения для реорганизации и оздоровления предприятия, предотвращения его банкротства и установления чрезмерного внешнего воздействия. Определено, что главной стратегической целью механизма санации является восстановление эффективной работы предприятия в течение краткосрочного периода.

Ключевые слова: неплатежеспособность, банкротство, санация, административные методы, финансовая нестабильность, предприятие.

Annotation. It reveals the mechanism of readjustment in terms of its application for reorganization and rehabilitation, to prevent its bankruptcy and an excessively external influence. It was determined that the main strategic goal of rehabilitation is to restore the mechanism efficient operation of businesses within a short period. .

Keywords: insolvency, bankruptcy, reorganization, administrative methods, financial instability, business.

Останнім часом у країні зберігається стійка тенденція щодо збільшення кількості фінансово нестійких підприємств. Як наслідок, найбільша кількість позовних заяв до господарських судів надходить у зв'язку із банкрутством підприємств. Водночас банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, збільшення рівня безробіття, що так само може стати одним із чинників макроекономічної дестабілізації. Суттєвим є те, що серед підприємств дуже багато таких, які тимчасово потрапили у скрутне становище. За умови санації (оздоровлення) чи реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і успішно функціонувати далі.

Метою цієї роботи є визначення сутності фінансової санації, її складових частин, конкретних шляхів виведення підприємства із кризового стану.

Дослідивши та проаналізувавши наукові джерела, можна стверджувати, що найповнішим є підхід до визначення поняття «санація», запропонований Б. Бекенферде, М. Гелінгом і Н. Здравомисловим. Учені розглядають цей процес як комплексне застосування фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-

правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника протягом довгострокового періоду [1, с. 14].

Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної роботи підприємства на довгострокову перспективу. На жаль, українське законодавство не містить норм, котрі регулювали б проведення прискореної процедури санації.

Санація проводиться у трьох основних випадках:

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство в спробі виходу з кризи вдається до зовнішньої допомоги зі своєї ініціативи;
- якщо саме підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації;
- якщо рішення про проведення санації ухвалює господарський суд стосовно пропозицій, що надійшли від тих, хто бажає задовольнити вимоги кредиторів до боржника і погасити його зобов'язання перед бюджетом.

Головним критерієм ухвалення рішення щодо санації чи ліквідації підприємства є його санаційна спроможність, а саме наявність у підприємства фінансових, організаційно-технічних і правових можливостей для проведення фінансової санації [2, с. 280].

Рішення про проведення санації ухвалюється в таких ситуаціях:

1. З ініціативи суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі, коли існує загроза неплатоспроможності й оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому (досудова санація).
2. Після того, як боржник із власної ініціативи звернувся до господарського суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство.
3. Після закінчення місячного терміну від дня опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи про банкрутство підприємства.
4. З ініціативи фінансово-кредитної установи. Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність», установа банку має право стосовно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс санаційних заходів.
5. З ініціативи заставотримача цілісного майнового комплексу підприємства. За невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставотримач має право здійснити передбачені договором заходи з оздоровлення фінансового стану боржника.
6. З ініціативи державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про санацію державних підприємств і підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 %.
7. З ініціативи Національного банку України – якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку [3].

Санаційні заходи умовно можна поділити на чотири типи: фінансово-економічні, соціальні, виробничо-технічні, організаційно-правові.

За критеріями формалізації порядку здійснення процедур санації їх можна класифікувати на досудові і судові. Досудова санація, відповідно до положень Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 1999 р., спрямована на запобігання порушенню у провадженні справи про банкрутство і здійснюється здебільшого на основі спеціального законодавства. Судова процедура санації відбувається в судовому процесі банкрутства згідно з нормами законодавства про неспроможність (банкрутство) підприємства [4]. Цілісний погляд на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства являє собою «класичну модель фінансової санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Згідно з класичною моделлю процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення й аналізу фінансової кризи на підприємстві [5, с.122]. На підставі первинних бухгалтерських документів визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, а також реальний фінансовий стан підприємства.

Під час аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначаються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів доходять висновку про санаційну спроможність підприємства, а відтак – про доцільність чи недоцільність санації певної господарської одиниці. Якщо підприємство перебуває в глибокій кризі, то ухвалюють рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. Інакше санація означатиме лише відстрочку часу ліквідації підприємства і нічого, крім додаткових збитків, власникам і кредиторам не дасть. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі або в примусовому порядку.

У разі, коли підприємство має справді реальні надії на виправлення становища, ухвалюють рішення про розробку санаційної концепції для проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Що раніше на санаційно спроможному підприємстві розпочнеться санація, то більші шанси на її успіх.

Практика демонструє, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70 % від стратегічної спрямованості, майже на 20 % – від ефективності оперативного управління і майже на 10 % від якості виконання поточних завдань. Ефективність стратегії визначається величиною розриву між стратегічними цілями та реальними можливостями підприємства.

Отже, діяльність підприємства може бути зорієнтована на максимізацію прибутковості та рентабельності, досягнення певного рівня показників Cash-flow, забезпечення стабільної ліквідності та платоспроможності. Власники підприємств вимагають від керівництва насамперед приросту вартості, яка їм належить.

Особливо розбалансованим є досягнення немонетарних цілей. Для подолання подібних слабких місць у сучасному контролінгу рекомендується впроваджувати в конкретні оперативні заходи спеціальний інструментарій забезпечення трансформації стратегічних цілей, який прийнято позначати як Balanced-Scorecard. Взаємоузгодженість окремих цільових показників стратегічного й оперативного контролінгу досягається в результаті побудови інтегрованої системи довгострокового й оперативного планування [6, с. 40].

На сьогодні у законодавстві нашої держави закладено певні підвалини для урегулювання процесів банкрутства і санації, але деякі важливі механізми не прописані достатньо повно. Однак потрібно констатувати той факт, що у Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або оголошення його банкрутом» [4] знайшли своє відображення дійсно нові для України підходи до банкрутства та санації боржників, кардинально змінено фінансовий механізм санації підприємств під час провадження справи про банкрутство.

Головними нововведеннями щодо фінансового оздоровлення боржника є запровадження інституту господарського керівника, можливість реалізувати план санації та укласти мирову угоду під час провадження справи про банкрутство.

Однак основною проблемою, що виникає під час здійснення аналізу процедури санації, залишається низький рівень менеджменту, а саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва, що і призводять здебільшого до банкрутства підприємства, та відсутність на підприємствах системи контролінгу.

У реалізації плану санації важливу роль грає оперативний санаційний контролінг, що за допомогою свого методичного і функціонального інструментарію координує діяльність різних підрозділів, контролює якість реалізації запланованих заходів, аналізує відхилення, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси та можливості [6, с. 41].

У результаті проведеного дослідження були висвітлені різноманітні заходи, спрямовані на покращення фінансового стану підприємства. Для забезпечення ефективного антикризового фінансового управління дуже важливою є наявність на підприємстві кваліфікованого менеджера, що має глибокі теоретичні і практичні знання, може узагальнити наявний досвід країн із розвинутою ринковою економікою, розробити якісний план дій щодо виходу організації із фінансової скрути. Застосування комплексного підходу до фінансового оздоровлення підприємства являє собою запоруку його успіху.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Мар'яненко Л. В. Особливості та передумови провадження санаційних процесів на підприємствах України / Л. В. Мар'яненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 10. – С. 14–21. 2. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання / А. В. Череп. – Київ : Кондор, 2006. – 380 с. 3. Малюська Д. Банкрутство відсутнього боржника [Електронний ресурс] / Д. Малюська // Юридичний журнал. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2404>. 4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. 5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. – Київ : КНЕУ, 2004. – 132 с. 6. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2008. – С. 40–43.



ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 519.87:658.8:687

Анастасова К. С.
Лебошина Т. О.

Магістранти 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наведено прогноз виручки від реалізації підприємства за допомогою мультиплікативної моделі. Проведено апробацію моделі на прикладі ВАТ «Козятинська швейна фабрика».

Ключові слова: мультиплікативна модель, виручка від реалізації, аналіз, прогнозування, тренд, випадкова складова, циклічна складова.

Аннотация. Приведен прогноз выручки от реализации продукции предприятия с помощью мультипликативной модели. Проведена апробация модели на примере ОАО «Казатинская швейная фабрика».

Ключевые слова: мультипликативная модель, выручка от реализации, анализ, прогнозирование, тренд, случайная составляющая, циклическая составляющая.

Annotation. Reproduced forecast revenue from sales of the company by means of multiplicative models. Conducted testing of the model on the example of JSC «Kozyatyn garment factory».

Keywords: multiplicative model, revenue from sales, analysis, forecasting, trend, casual component, a cyclical component.

В умовах економічної нестабільності аналіз основних результативних показників діяльності підприємства є необхідним. Об'єктом дослідження стала ВАТ «Козятинська швейна фабрика», яка була створена у 1995 році. Основними видами продукції, що виробляються на підприємстві є: шкільна форма, корпоративний одяг, фірмова одяга для персоналу, професійна та робоча одяга [4]. Одним із важливих результативних показників діяльності для фабрики є виручка від реалізації. Для ефективного управління підприємством необхідним є виявлення та прогнозування факторів, які впливають на виручку, тому побудова мультиплікативної моделі є актуальною.

Мета роботи полягає в дослідженні прогнозу виручки від реалізації на основі побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду досліджуваного показника виробничого підприємства. Така модель дає змогу оцінити статистичні дані підприємства та на їхній основі зробити прогноз, дає можливість визначити дисперсію помилок прогнозу та діапазон, в якому із заданою ймовірністю перебуватимуть майбутні значення. В основі цього дослідження містяться порівняння кожної статті звітності за певний період часу та визначення тренду. Визначення тренду сприяє виділенню основної динаміки виручки від реалізації без урахування випадкових впливів та окремих властивостей деяких періодів [1].

Для прогнозування виручки від реалізації продукції підприємства можна застосовувати таку мультиплікативну модель декомпозиції динамічного ряду:

$$Y = T \times C \times S \times R, \quad (1)$$

де Y – динамічний ряд досліджуваного показника;

T – трендова складова;

C – циклічна складова;

S – сезонна складова;

R – випадкова складова.

Побудова моделі починається з визначення тренду:

$$T = a + b \times Xi, \quad (2)$$

де T – тренд;

Xi – номери кварталів;

a, b – параметри моделі, які визначаються за допомогою методу найменших квадратів на підставі системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y_i = a \times N + b \times \sum x_i \\ \sum (y \times x) = a \times \sum x_i + b \times \sum x_i^2 \end{cases} \quad (3)$$

де y_i – центрована ковзна середня (СМА);

N – кількість спостережень;

x_i – номери квадратів;

a, b – обчислювані параметри.

На підставі даних було розв'язано систему рівнянь:

$$18593,6325 = a \times 16 + b \times 136$$

$$146671,96 = a \times 136 + b \times 1496$$

Обрахувавши систему, одержали такі результати:

$$a = 1446,45075$$

$$b = -33,45281$$

Для побудови мультиплікативної моделі було розраховано усі складові у динаміці 2010–2014 рр. Розрахунок наведений у табл. 1 [5].

Таблиця 1

Розрахунок складових для побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду виручки від реалізації ВАР «Козятинська швейна фабрика»

Рік	Квартал	Виручка від реалізації	Центрована ковзна середня (СМА)	Коефіцієнт зміни виручки від реалізації (K_i)	Тренд (Т)	Циклічна складова (С)	Випадкова складова (R)
2010	1	1188,18	-	-	-	-	-
	2	1180,2	-	-	-	-	-
	3	1190,3	1188,175	1,0017884	1412,99794	0,8408894	0,9340314
	4	1194,02	1229,7425	0,9709512	1379,54513	0,8914115	0,94922964
2011	1	1354,45	1272,2175	1,0646371	1346,09232	0,9451190	1,12735136
	2	1350,1	1399,6925	0,9645690	1312,63951	1,0663190	1,06150897
	3	1700,2	1354,45	1,2552696	1279,1867	1,0588368	1,17036821
	4	1013,05	1339,8375	0,7560991	1245,73389	1,0755407	0,73918411
2012	1	1296	1296,0625	0,9999517	1212,28108	1,0691105	1,0588556
	2	1175	1202,4625	0,9771614	1178,82827	1,0200489	1,07536697
	3	1325,8	1296	1,0229938	1145,37546	1,1315066	0,95380258
	4	1387,2	1235,9625	1,1223641	1111,92265	1,1115543	1,09725522
2013	1	1055,85	1187,965	0,8887888	1078,46984	1,1015282	0,9411444
	2	983,01	1152,705	0,8527854	1045,01703	1,1030490	0,93849103
	3	1184,76	1055,85	1,1220912	1011,56422	1,0437795	1,04619741
	4	999,78	930,1875	1,0748155	978,11141	0,9510036	1,05077036
2014	1	553,2	804,07	0,6879998	944,6586	0,8511752	0,72852758
	2	478,54	648,2525	0,7382000	911,20579	0,7114227	0,81238971
	3	561,49	-	-	-	-	-
	4	619,57	-	-	-	-	-

Статистика показує, що значення виручки від реалізації мають невиражений сезонний характер із трендом, що знижується. Також спостерігаються 3 цикли в діяльності підприємства.

На наступному етапі визначимо циклічну складову за формулою:

$$C = \text{СМА} / T. \quad (4)$$

Перед сезонною складовою визначається коефіцієнт зміни вихідного показника, тобто виручки від реалізації:

$$K_i = \text{виручка від реалізації} / \text{СМА}. \quad (5)$$

На підставі одержаних даних для визначення сезонної складової складемо табл. 2.

$$S_{KB} = \frac{[\sum K_i - (\min K_i + \max K_i)]}{n} \quad (6)$$

Таблиця 2

Виявлення сезонної складової

Рік	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4
2010	-	-	1,00178846	0,97095124
2011	1,06463714	0,964569	1,25526967	0,75609915
2012	0,99995178	0,97716145	1,02299383	1,12236415
2013	0,88878881	0,8527854	1,12209121	1,07481556
2014	0,6879998	0,73820001	-	-
С _{кв}	0,94437029	0,9086772	1,07254252	1,0228834

Одним із найважливіших етапів побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду є визначення прогнозних значень досліджуваного показника з урахуванням трендової, сезонної і циклічної складових економіко-математичної моделі [2]. Визначення прогнозного періоду 2010–2014 рр. обґрунтовано обмеженою кількістю наявних даних за період, який аналізується та наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Прогнозні значення виручки від реалізації БАТ «Козятинська швейна фабрика» за 2010–2014 рр.

Х прогн.	У _{прогн т}	У _{прогн тс}	У _{прогн тсс, тис. грн}
17	877,75298	828,923836	697,033273
18	844,30017	767,196318	683,88768
19	810,84736	869,668271	821,940053
20	777,39455	795,183979	847,919816
21	743,94174	702,55648	743,892681
22	710,48893	645,605094	694,374555
23	677,03612	726,150026	776,334659
24	643,58331	658,310683	671,5091
25	610,1305	576,18912	651,961846
26	576,67769	524,013871	582,469917
27	543,22488	582,631782	641,785369
28	509,77207	521,437387	575,170994
29	476,31926	449,82176	469,514733
30	442,86645	402,422648	382,705398
31	409,41364	439,113537	373,762565
32	375,96083	384,564092	273,587631

Одержаний результат ілюструє тенденцію до зниження розміру виручки від реалізації БАТ «Козятинська швейна фабрика» у найближчі 5 років. Однак на цей показник впливає велика кількість факторів. На підставі одержаних даних виявимо вплив тренду на виручку від реалізації графічним способом, який наведено на рис. 1.

Графічне зображення прогнозних значень з урахуванням тренду показує, що виручка від реалізації продукції має негативну тенденцію до 2006 року.

Прогноз виручки від реалізації з урахуванням трендової та сезонної складових зображено на рис. 2. Із рисунку видно, що сезонна складова змінила виявлений раніше тренд, що свідчить про залежність досліджуваного підприємства від сезонного фактору. Відповідно до розрахунків кожного року, починаючи з 3-го кварталу, виручка від реалізації продукції буде знижуватися.

Прогноз виручки від реалізації з урахуванням трендової, сезонної та циклічних складових зображено на рис. 3.

Побудований прогноз свідчить про те, що можливість повторення економічного циклу періоду 2010–2014 роки відсутня. Виручка від реалізації продукції відчутно знизилась, особливо у 2014 році.

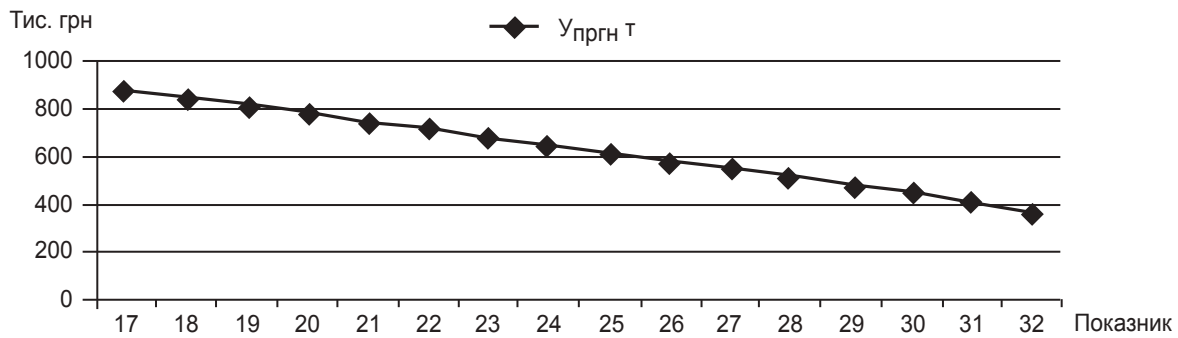


Рис. 1. Прогноз виручки від реалізації продукції ВАТ «Козятинська швейна фабрика» з урахуванням трендової складової

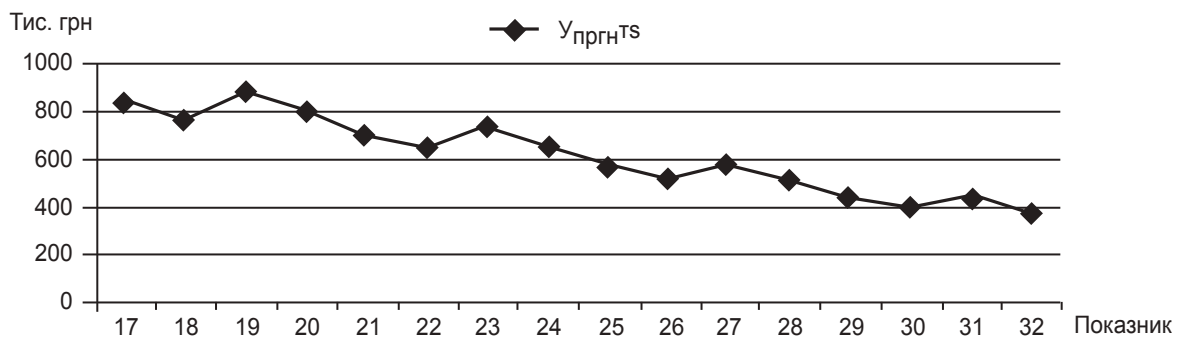


Рис. 2. Прогноз виручки від реалізації продукції ВАТ «Козятинська швейна фабрика» з урахуванням трендової і сезонної складових

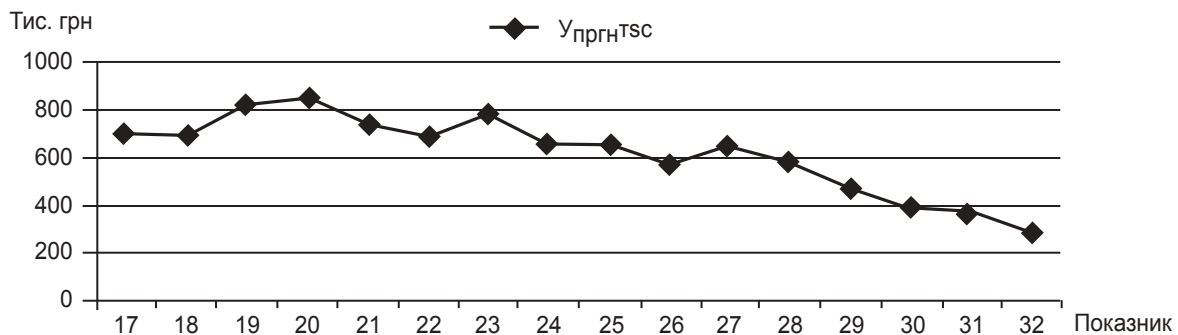


Рис. 3. Прогноз виручки від реалізації продукції ВАТ «Козятинська швейна фабрика» з урахуванням трендової, сезонної та циклічної складових

Висновки. Побудова мультиплікативної моделі дає можливість звернути увагу на передбачені успішні й невдалі періоди в діяльності ВАТ «Козятинська швейна фабрика», а також передбачити негативні тенденції і запобігти їм.

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що загалом прогноз негативний. Перші два роки є найбільш позитивними, тому що виручка від реалізації в цей період залишалась приблизно на одному рівні без значних коливань і, зокрема, до кінця 2011 року має найбільший за весь прогностичний період розмір. Але потім за інших незмінних умов очікується досить різке падіння. На цей період варто звернути особливу увагу.

Отже, задля запобігання кризи підприємству варто розробити стратегію, спрямовану на поповнення клієнтської бази, або шукати альтернативні джерела доходу. Також велике значення має встановлення факторів, що спричинили настільки значущі втрати. Тільки за таких умов є можливість швидко й дієво їх усунути, а також уникнути в майбутньому подібних помилок.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник / А. Н. Жилкина. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2012. – 332 с. 2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2013. – 349 с. 3. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская [и др.]. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2011. – 360 с. 4. Рекламно-інформаційний портал «Бізнес – Гід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kozyatinska-shveya-fabrika.business-guide.com.ua>. 5. Офіційний сайт баз даних фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

УДК 336.71:005.52:005.334

Андросова І. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сутність банківських ризиків і методів їх оцінки. Визначено переваги та недоліки основних специфічних методів оцінки банківських ризиків. Досліджено основні підходи до організації аналізу банківських ризиків.

Ключові слова: ризик, банк, методи оцінки ризиків, види ризиків.

Аннотация. Проанализированы сущность банковских рисков и методов их оценки. Определены преимущества и недостатки основных специфических методов оценки банковских рисков. Исследованы основные подходы к организации анализа банковских рисков.

Ключевые слова: риск, банк, методы оценки рисков, виды рисков.

Annotation. The essence of banking risks and methods of assessment. The advantages and disadvantages of the main methods for assessing specific banking risks. The basic approaches to analyzing banking risks.

Keywords: risk, bank, risk assessment methods, types of risks.

Необхідність аналізу, якісної і кількісної оцінки величини ризиків банківського сектора виникає внаслідок наявності чіткого взаємозв'язку між станом банківської системи й економічним ростом країни. Підтримка стабільного економічного росту та стабільності банківського сектора так само неможлива без чіткого уявлення про їхні нагальні проблеми, зокрема про ризики, що виникають у процесі банківської діяльності. Аналіз ризиків банківської системи України здійснюється органами банківського нагляду. До цілей банківського нагляду в цьому напрямку належать: аналіз і оцінка фінансового стану банків, контроль за дотриманням банківського законодавства, застосування органами банківського нагляду коригувальних заходів.

Функціонування банківської системи країни або регіону залежить від стабільності банківських інститутів, їхньої здатності чинити опір негативному впливу різноманітних факторів: макроекономічних, інформаційних, організаційних, регулятивних тощо, які стають причиною виникнення різноманітних банківських ризиків. Тобто лише усвідомлення ризиків, що оточують банківську діяльність, досконале управління ними здатні забезпечити функціональну надійність банківських установ. Банківська система України ще має накопичити власний досвід обмеження дії чинників, які можуть спричинити порушення її внутрішньої стабільності. Отже, адаптація методів і моделей управління банківськими ризиками може розглядатися як одна із засад для створення власних, вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України, так і банківської системи країни загалом.

Загальні і спеціальні підходи до оцінки ризиків банків і банківської системи розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як А. Камінський, Д. Гриньков, В. Іванов, А. Малихіна, С. Фрост [1], А. Лобанов, А. Чугунов [2] тощо, а також у нормативних матеріалах Національного банку України [3].

Метою статті є уточнення сутності банківських ризиків, теоретичних засад їх аналізу.

Кожний банк як комерційна установа, прагнучи отримати прибуток, наражається на ризики. Банківський ризик можна охарактеризувати як ризик утрати кредитором наданих позичальнику коштів, складовою частиною якого є неотримання або недоотримання прибутку. У широкому розумінні ризик – це можлива небезпека втрат, яка випливає зі специфіки певних явищ [4]. Ризик виражається імовірністю отримання таких небажаних результатів, як втрати прибутку і виникнення збитків унаслідок неплатежів за видані кредити, скорочення ресурсної бази, здійснення виплат за забалансовими операціями [2, с. 259]. Національним банком України дається таке визначення ризику: «Ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на рівень капіталу або надходжень банку» [3]. Останнє визначення є найбільш повним і чітким, оскільки передає саму сутність ризиків і враховує вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Банківська сфера характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності, що зумовлено специфікою виконуваних банками функцій. Велика кількість партнерів, клієнтів, позичальників, діяльності яких притаманні певні ризики, звертаючись до банку, приносять із собою цілу низку власних додаткових ризиків, які згодом трансформуються у суто банківські фінансові ризики. Здійснення кожної банківської операції пов'язане із загрозою реалізації кількох додаткових ризиків, що спонукає банки до обмеження їхнього впливу.

Вивчення економічної літератури дає змогу дійти висновку, що в науці методологія та методика досліджень, спрямовані на врахування ризиків у процесі аналізу діяльності банків, тільки починають формуватися. До сьогодні в літературі відсутні системні дослідження сукупності методологічних основ комплексного аналізу, орієнтованих на оцінювання діяльності банківської установи в координатах «прибуток – ризик».

Отже, можна стверджувати, що одним із важливих завдань, яке виникає перед сучасною економічною наукою, є об'єднання таких напрямів аналізу, як прибутковість і ризик.

Одним із важливих інструментів у процесі оцінювання й управління ризиками є аналіз сценаріїв – альтернативних варіантів, за якими можуть розвиватися події в майбутньому. Такий аналіз базується на оцінці періоду часу, протягом якого банк наражається на конкретний вид ризику, а також ступеня впливу ризику та ймовірності його реалізації. Наявність ризику означає існування кількох сценаріїв, які відрізняються як за ймовірністю настання події, так за можливими наслідками. Самі сценарії мають бути описані та сформульовані на підставі експертних оцінок, тобто суб'єктивними методами. Кількісні характеристики кожного з обраних сценаріїв визначаються із застосуванням об'єктивних методів (математичних, статистичних).

Кількісне визначення рівня ризику – важливий етап процесу управління, який має включати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих банківських операцій, організаційних підрозділів і фінансової установи загалом. Важливо при цьому оцінити й ризики освоєння нових ринків, банківських продуктів і напрямків діяльності.

Під допустимим розуміють такий ризик, реалізація якого не загрожує діяльності банку, а випадкові збитки менші за очікуваний прибуток і розмір спеціальних резервів, призначених для відшкодування можливих втрат. У такому разі ризик оцінюють з урахуванням розміру недоодержаного прибутку. Верхня межа допустимого ризику для банку обчислюється як сума сформованих резервів і розрахункового значення прибутку. Зауважимо, що межі допустимого ризику кожний банк установлює самостійно, керуючись власними міркуваннями й обраною стратегією управління.

Ризик, що є загрозовішим для банку порівняно з допустимим, називають критичним. Критичний ризик характеризується такими втратами, розміри яких перевищують резерви й очікуваний прибуток. Верхня межа критичного ризику визначається розмірами капіталу банку. У разі реалізації критичного ризику банк не лише не отримує прибутку, а й може втратити власні кошти, за рахунок яких компенсуються фінансові втрати.

Якщо можливі наслідки реалізації ризику сягають рівня, вищого за критичну межу, то йдеться про катастрофічний ризик. Цей ризик призводить до банкрутства банку, його закриття та розпродажу активів. У широкому розумінні до категорії катастрофічних належить ризик, що пов'язаний із прямою загрозою для життя людей, екологічними катастрофами тощо.

Як стверджують фахівці [5; 6], існує кілька методів оцінки банківських ризиків. У табл. 1 наведено основні методи оцінки банківських ризиків і вказано на їхні переваги та недоліки.

У вітчизняних банках на сьогодні існує два основних методи боротьби з ризиками: перший – розробка та застосування величезної кількості внутрішніх положень, методик та інструкцій, зокрема планів дій в умовах форс-мажорних ситуацій, другий – формування резервів на можливі втрати. Як перший, так і другий варіант має свої недоліки, один з яких – сумнівна ефективність в умовах серйозних потрясінь. Проте існує ще й третій метод оптимізації банківських ризиків, який поки не отримав такого широкого розповсюдження, як перші два, але доволі перспективний і набирає обертів протягом останніх років. На відміну від інших способів він дає змогу в разі реалізації ризику отримати реальне відшкодування збитків та інших неприємностей матеріального характеру, причому «живими» грошима [5].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів оцінки банківських ризиків

Метод	Переваги	Недоліки	Можливість застосування у вітчизняній практиці
Метод експертних оцінок	Можливість використання досвіду та інтуїції компетентного спеціаліста. Відсутність необхідності в точних даних, простота розрахунків. Може бути застосований в умовах повної невизначеності	Існує ймовірність допущення помилок; отримані результати носять суб'єктивний характер	В Україні існує велика кількість фахівців і спеціалізованих видань, що пропонують розроблені ними прогнози. Проте не завжди це робиться на достатньо професійному рівні
Аналітичний метод	Можливість пофакторного аналізу параметрів, що впливають на ризик і виявлення можливих шляхів їх зниження	Потребує значних витрат часу. Доцільно застосовувати лише в умовах визначеності	У вітчизняній практиці застосування аналітичного методу, який полягає в тому, що в процесі зіставлення і порівняння між собою діаграм визначаються «ключові» параметри, які найбільше впливають на результат проекту, потім – їхні критичні значення для проекту, є не дуже поширеним
Статистичний метод	Досить простий у математичних розрахунках. Можливість аналізу різних варіантів розвитку подій	Необхідність обробки великої кількості банківської інформації	У вітчизняній практиці статистичні прийоми мають обмежене застосування у зв'язку з браком достатнього масиву історичної інформації, а також унаслідок значного впливу політичних ризиків, які статистичними закономірностями описати неможливо
Комплексний метод	Дає змогу більш повно й ефективно використовувати наявні ресурси	Не приділяється достатня увага окремим операціям	Комплексний метод в Україні використовує переваги всіх методів оцінки ризиків

В аспекті управління банківськими ризиками найцікавішим є досвід зарубіжного банківського сектора із залучення до оцінки кредитного ризику незалежних рейтингових агентств. Рейтингове агентство має у своєму розпорядженні великий обсяг інформації і досвід створення оцінок для всіх можливих варіантів ситуацій, у нього відсутня будь-яка зацікавленість, крім формування достовірної оцінки кредитного ризику банку [6].

Отже, в Україні необхідно заохочувати створення рейтингових агентств, тому що їхня діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи України загалом. На жаль, на сьогодні в Україні відсутня якісна статистична база даних за позичальниками. Українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику, брати на себе всю вагу кредитного ризику. Найкращий варіант, і це найпоширеніша українська практика, – кредитування юридичних осіб під заставу їхнього майна.

Таким чином, науковим результатом цього дослідження є оцінка наявного методичного забезпечення аналізу банківських ризиків і можливостей його застосування у вітчизняній банківській системі, що в перспективі дасть змогу обґрунтувати підхід до вибору методів і прийомів аналізу банківських ризиків конкретної установи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Фрост С. М. Настільна книга банківського аналітика: Гроші, ризики і професійні прийоми / С. М. Фрост ; пер. з англ. ; за наук. ред. М. В. Рудя. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 672 с. 2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878 с. 3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>. 4. Тичина В. Проблеми та практика управління банківськими ризиками у світлі Базеля II / В. Тичина, О. Задніпровська // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 22–25. 5. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – Київ : ХНЕУ, 2000. – 292 с. 6. Бойківська Л. І. Методи оцінки банківських ризиків / Л. І. Бойківська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : зб. наук. пр. – 2005. – № 5. – С. 78–84.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АУДИТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

УДК 657.6:005.336.4

Андрушкевич А. П.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «інтелектуальний капітал», виявлено основні цілі, методи, етапи аудиту інтелектуального капіталу, проаналізовано основні показники аудиту, зазначено важливість рівня інтелектуального капіталу.

Ключові слова: аудит, інтелектуальний капітал, підприємство, знання.

Аннотация. Рассмотрено понятие «интеллектуальный капитал», выявлены основные цели, методы, этапы аудита интеллектуального капитала, проанализированы основные показатели аудита, отмечена важность уровня интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, предприятие, знания.

Annotation. The notion of “intellectual capital”, revealed the main objectives, methods, stages of intellectual capital audit analyzed main indicators of audit referred to the importance of intellectual capital.

Keywords: audit, intellectual capital, enterprise, knowledge.

Сучасний розвиток підприємництва в Україні характеризується жорстокою конкуренцією, яка спонукає керівників до пошуку нових, удосконалених форм управління персоналом.

Оскільки на сучасному етапі все більше стає зрозуміло, що знання – це найважливіший фактор економічного й інтелектуального розвитку, головним джерелом успішного розвитку підприємств стає інтелектуальний капітал.

Тому розвиток безпосередньо підприємств майже неможливий без активної спрямованості виробничих структур на інноваційно-інтелектуальну діяльність.

У зв'язку з цим досить актуальним постає питання сутності інтелектуального капіталу та його аудиту, адже саме ефективне використання такого капіталу дає змогу значно підвищити якість продукції, інформації, нових управлінських технологій і виробничих інновацій, що є обов'язковою складовою частиною економічної політики сучасного підприємства.

Значний науковий внесок у теоретичні та практичні дослідження розвитку інтелектуального капіталу зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, науковці, економісти: Е. Брукінг, В. Садовський, Є. Стеценко, Л. Прусак та інші, які займалися вивченням проблематики формування теоретичних основ інтелектуального капіталу, а також методів їх оцінки, але на сучасному етапі інтелектуальний капітал підприємства використовується не в повному обсязі.

Метою цієї статті є визначення теоретичних засад аудиту інтелектуального капіталу.

Серед учених не існує однозначного погляду щодо визначення поняття «інтелектуальний капітал».

У результаті аналізу літературних джерел було сформовано три підходи до визначення поняття «інтелектуальний капітал»:

- 1) трактування інтелектуального капіталу з позиції сукупних цінностей, тобто розглядають його як актив, що володіє здатністю приносити дохід (В. Садовський, Є. Стеценко);
- 2) як процес, тобто його здатність до відтворення, можливість залучення інтелектуального капіталу в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання (Е. Брукінг);
- 3) інтелектуальний капітал як результат – здатність до приросту та забезпечення конкурентних переваг підприємства (Л. Прусак) [2].

Отже, узагальнивши ці підходи, доходимо висновку, що інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який включає сукупність знань працівників, їхній досвід і навички, творчі доробки, здібності, взаємини, інформацію, ділову репутацію, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва й обміну, тобто всі нематеріальні цінності підприємства.

У переліку аудиторських послуг, які протягом останніх років вважаються найпопулярнішими серед замовників, міститься аудит інтелектуального капіталу. Цей вид аудиту являє собою оцінку вартості інтелектуального

потенціалу та розробку пропозицій щодо ефективного управління людськими ресурсами [4]. На практиці методи оцінки інтелектуального капіталу тісно пов'язані з методами оцінки його складових частин: брендів, торгових марок і, найголовніше, людських ресурсів і потенціалу. Аудит інтелектуального капіталу можна назвати основою для перевірки корпоративної культури підприємства, яка так само займає не останнє місце під час організації роботи.

На основі аналізу літератури було виявлено, що в Україні більш прийнятною є методика інтегральної оцінки інтелектуального капіталу, що передбачає експертні методи оцінки. Роль експертів можуть відігравати аудитори й інші залучені спеціалісти [3]. Методи засновані на виявленні й узагальненні думок досвідчених фахівців-експертів.

Аудит інтелектуального капіталу дає змогу отримати незалежну оцінку, необхідну для визначення оптимальних підходів до управління трудовими ресурсами, і є тим фактором впливу, який потрібен системі управління сучасним підприємством для налагодження повноцінної співпраці власників, керівництва та рядових співробітників [4]. Процес аудиту інтелектуального капіталу спрямований на пошук можливостей оптимального використання нематеріальних активів [1].

Під час аналізу було запропоновано етапи проведення аудиту інтелектуального капіталу (рис. 1).

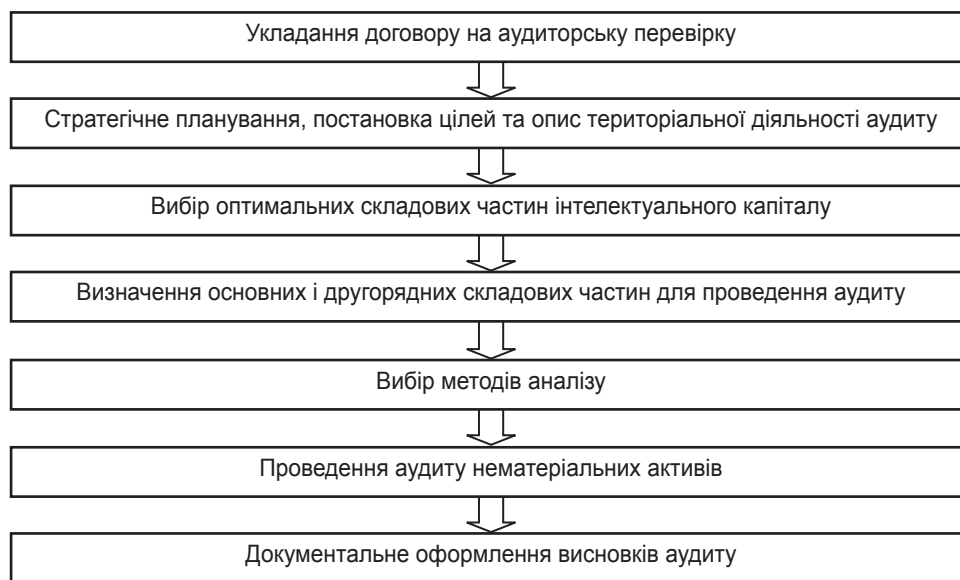


Рис. 1. Етапи проведення аудиту інтелектуального капіталу

Для того щоб чітко провести аудит інтелектуального капіталу, зробити його більш інформативним і скоротити час, потрібно чітко поставити цілі. Приклади цілей можуть бути такими: оцінити можливість досягнення корпоративних цілей із використанням наявних ресурсів; підготувати підприємство до виходу нового продукту, до випуску акцій; підготуватися до створення служби корпоративного навчання; оцінити потребу у створенні навчальних центрів і курсів підвищення кваліфікації, введення тренінгів та інше.

Аудит нематеріальних активів проводиться за пріоритетними складовими частинами інтелектуального капіталу з урахуванням поставлених цілей, через це автор пропонує класифікацію складових частин інтелектуального капіталу (рис. 2).

Отже, під час аналізу складових частин інтелектуального капіталу було виявлено, що під час аудиту нематеріальних активів підприємства розглядаються як індивідуальний, так і колективний інтелектуальний капітал, також до уваги береться соціально-психологічна атмосфера в організації.

Тому постає питання про аудит інтелектуального капіталу, оскільки отримані результати допоможуть керівникам удосконалити систему управління персоналом і підприємством загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лебединська О. С.

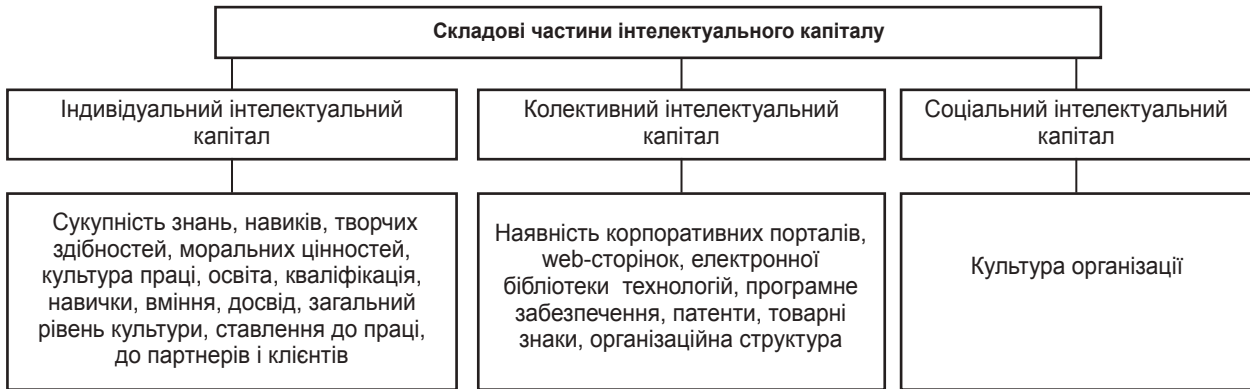


Рис. 2. Складові частини інтелектуального капіталу під час здійснення аудиту

Література: 1. Городянська Л. В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами / Л. В. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 127–132. 2. Махомет Ю. В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства / Ю. В. Махомет // Економічний простір : зб. наук. пр. – 2009. – № 25. – С. 221–229. 3. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности [Електронний ресурс] / А. Н. Козырев. – Режим доступу : http://www.pseudology.org/business/IP_otsenka1997.pdf. 4. Інтелектуальний капітал та проблеми його кількісного виміру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/16127/09-Hava.pdf?sequence=1>. 5. Аудит интеллектуального капитала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://8cent-emails.com/audit-intellektualnogo-kapitala/>. 6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб., 2001. – 288 с.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.34

Андрушкевич А. П.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «управління персоналом», виявлено зв'язок між факторами підвищення продуктивності праці та підвищенням ефективності управління персоналом, визначено функції та концепції управління персоналом, запропоновано напрями підвищення ефективності управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, ефективність виробництва, підприємство, продуктивність праці, концепції управління персоналом, ефективність управління персоналом.

Аннотация. Рассмотрено понятие «управление персоналом», выявлена связь между факторами повышения производительности труда и повышением эффективности управления персоналом, определены функции и концепции управления персоналом, предложены направления повышения эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, эффективность производства, предприятие, производительность труда, концепции управления персоналом, эффективность управления персоналом.

Annotation. The notion of “management personnel”, revealed the relationship between the factors improving productivity and increasing efficiency of personnel management, the functions and concepts of HR proposed ways of increasing the efficiency of personnel management.

Keywords: personnel management, production efficiency, enterprise, productivity, the concepts of management staff, HR effectiveness.

Становлення ринкової економіки в Україні вимагає впровадження дієвого механізму розвитку підприємств, здатного забезпечити стабільне й ефективне функціонування як кожної окремої одиниці, так і підприємства загалом. Оскільки одним із ключових факторів ефективної роботи є працівники, питання ефективності управління персоналом займає одне з головних місць під час удосконалення ефективності виробництва. Тому керівництво кожного підприємства повинне досконало реалізовувати та впроваджувати інструменти та методи, що забезпечують дієву стратегію щодо управління персоналом.

Саме управління персоналом займає місце однієї з центральних функцій управління будь-яким підприємством, яка впливає на результативні показники роботи. Тому питанню підвищення ефективності управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць закордонні і вітчизняні економісти: А. Лобанов, А. Кредісон, А. Єгоршин, М. Мескон, М. Басаков, О. Гетьман, Т. Макаровська та ін.

Метою цієї статті є визначення основних шляхів підвищення результативності роботи підприємств за рахунок підвищення ефективності управління персоналом.

Управління персоналом підприємства означає цілеспрямовану діяльність керівників усіх рівнів управління організації і працівників структурних підрозділів системи управління персоналом, що включає розробку стратегії кадрової політики, концепцію, принципи, методи і технологію управління персоналом організації [1].

Процеси перетворення економіки в Україні вимагають створення нових підходів до управління трудовою діяльністю персоналу підприємств, головним з яких є підвищення її продуктивності. Оскільки сучасні системи управління персоналом потребують удосконалення, це пояснюється слабкою забезпеченістю висококваліфікованими кадрами та недостатньо високим рівнем кадрової політики на підприємстві.

Так само ефективність систем управління персоналом має тісний зв'язок із підвищенням продуктивності праці на підприємстві. Зростання продуктивності праці на підприємстві залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів. На основі літературних джерел і результатів управлінського консультування було запропоновано та систематизовано перелік чинників впливу на продуктивність праці працівників, що так само впливає на систему управління персоналом (рис. 1) [2].

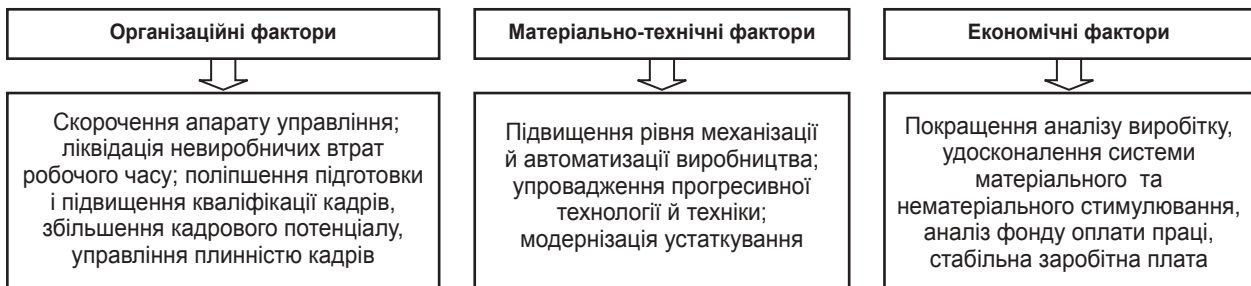


Рис. 1. Чинники впливу на продуктивність праці

Отже, можна дійти висновку, що на практиці існує тісний зв'язок із факторами підвищення продуктивності праці та ефективністю управління персоналом.

Відповідно до цих факторів система управління персоналом повинна бути націлена на повне використання трудового потенціалу працівників у процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства.

Економічні фактори стимулюють зацікавленість працівників у підвищенні продуктивності, саме основою цих факторів є людина, її потреби та мотивація. Цим самим, створюючи правильну матеріальну та нематеріальну мотивацію працівників, керівництво підвищує продуктивність праці й ефективно управляє персоналом. А організаційно-технічні фактори спрямовані на підвищення умов роботи, використання трудового потенціалу тощо.

Для забезпечення максимально ефективного управління персоналом керівники підприємства мають дотримуватися багатьох принципів. Передусім необхідно приділяти велику увагу персоналу та корпоративній культурі. Управління має здійснюватися на трьох рівнях: вище керівництво, середнє керівництво («команда») і нижня ланка («співробітники») [3]. На підприємстві повинна бути організована якісна система навчання, система мотивації й оцінки персоналу.

Для того щоб підвищити ефективність управління персоналом, керівництво повинне спрямовувати свою орієнтацію на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів. Наприклад, на Заході широко розповсюджена система заохочення за запровадження різноманітних нововведень. Підприємства формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва [4].

На основі дослідження було виділено такі напрями підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві:

- покращення робочих місць, автоматизація та застосування науково-технічного прогресу;
- розробка та реалізація корпоративної культури;
- удосконалення структури управління, формування ефективного кадрового потенціалу;
- розробка систем підбору кадрів, стажування, адаптації, навчання, розроблення програм підвищення кваліфікації, планування кар'єри;
- розробка виробничих планів і норм;
- оптимізація роботи підприємства;
- використання всіх можливостей трудового капіталу працівників;
- розробка програм підвищення продуктивності праці працівників;
- матеріальне стимулювання працівників, забезпечення належного рівня оплати праці, створення систем мотивації.

Отже, на сьогодні кожний керівник підприємства має розуміти, що головним резервом є саме працівники. Тому дуже важливим є організація правильного та результативного управління персоналом. Для досягнення поставлених цілей в управлінні керівництву слід розробляти та впроваджувати комплексні методи та напрями з огляду на специфіку підприємства щодо покращення систем управління персоналом. Необхідне постійне вдосконалення процесів ефективного управління персоналом на основі запровадження наукових методів, передових технологій кадрової роботи.

Подальші дослідження цієї проблеми можуть полягати в розробці нових шляхів удосконалення системи управління персоналом підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Писаревська Г. І.

Література: 1. Басаков М. И. Управление персоналом : конспект лекций / М. И. Басаков. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 384 с. 2. Пасека А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка / А. Пасека // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 45–50. 3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1994. – 464 с. 4. Макаровська Т. П. Економіка підприємства : навч. посіб. / Т. П. Макаровська. – Київ : МАУП, 2003. – 304 с. 5. Балабанова Л. В. Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : Професіонал, 2006. – 512 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЯК НОРМАТИВНОГО ДОКУМЕНТА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.3.658

Аніщенко Г. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Метою статті є розробка пропозицій щодо формування оптимальної стратегії ПАТ «Завод «Червоний Жовтень». Об'єктом дослідження є процес розробки стратегії розвитку сучасного підприємства. Предметом дослідження є поточна стратегія ПАТ «Завод «Червоний Жовтень».

Ключові слова: стратегія, діяльність, напрям, план, підприємство.

Аннотация. Целью статьи является разработка предложений по формированию оптимальной стратегии ОАО «Завод «Красный Октябрь». Объектом исследования является процесс разработки стратегии развития современного предприятия. Предметом исследования является текущая стратегия ОАО «Завод «Червоний Жовтень».

Ключевые слова: стратегия, деятельность, направление, план, предприятие.

Annotation. The aim of the article is to develop proposals for the formation of the optimal strategy of CJSC «Krasny Otktyabr». The object of the research is the process of developing a strategy for development of the modern enterprise. The subject of the study is ongoing strategy of CJSC «Krasny Otktyabr».

Keywords: strategy, activities, direction, plan, enterprise.

Постановка проблеми й актуальність дослідження. Сучасні економічні перетворення вносять значні зміни в економіку країни. Будь-який суб'єкт господарювання наразі підпадає під дію цих змін. Саме тому здатність вчасно й адекватно реагувати на зовнішні подразники в ринковому середовищі (фінансова криза, політична нестабільність у державі, зміна тарифів на імпоротно-експортні операції чи внесення поправок до податкового законодавства тощо) є запорукою успішного функціонування підприємства на ринку. Висока конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стійкість і прибутковість підприємства досягається за рахунок правильного формування стратегії розвитку підприємства як базису і відправної точки в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки та реалізації стратегій розвитку підприємства присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних літературних джерелах. Теоретико-методичні аспекти формування стратегії розвитку підприємства досліджували такі вчені, як І. Бланк [1], О. Голубьонкова [2], М. Портер [3], Н. Терьошкіна [4], А. Семенов, О. Єропутова, Т. Перекрест [5] та ін.

Метою роботи є аналіз процесу формування стратегії розвитку підприємства, а також обґрунтування її місця та значення у загальній системі управління підприємством.

Обґрунтування отриманих результатів. У науковій літературі відсутнє чітке визначення поняття «стратегічний розвиток підприємства» [6]. Саме тому стратегія розвитку підприємства являє собою сукупність документів різного ступеня деталізації:

- коротка формула стратегії відображає сутність напрямків діяльності організації, функціонального підрозділу або структурної одиниці;
- розгорнуте представлення стратегії у вигляді сукупності стратегічних планових документів: об'єкти стратегічного планування; інтереси та цілі: просторові параметри стратегії; методи та способи реалізації стратегії (інструменти); виконавці стратегії;
- узагальнювальний документ, що відповідає в скороченій формі на питання, відповідні окремим структурним одиницям розгорнутого документа.

Хоча стратегічне планування і передбачає різні рівні й етапи, стратегічний план діяльності повинен бути єдиним документом. Характерними рисами такого документа (стратегії розвитку підприємства), які відрізняють його від інших, є такі:

- процес розробки стратегії розвитку не завершується конкретною дією. Зазвичай він завершується визначенням загальних напрямів, за якими забезпечується розвиток і зміцнення позицій підприємства;



– сформульована стратегія розвитку повинна використовуватися для розробки та відбору стратегічних проєктів. При цьому стратегії розвитку відводиться роль певного фільтру: відхиляються усі можливості, розділи і напрями, які несумісні з нею;

– розроблена стратегія розвитку переглядається в разі досягнення підприємством поставлених цілей або за умови суттєвих змін в навколишньому чи внутрішньому середовищі. Під час розробки стратегії розвитку неможливо передбачити усі можливості, які виникнуть під час конкретизації цілей і формування способів. Тому здебільшого використовується узагальнена, неповна і неточна інформація щодо різних стратегічних альтернатив;

– під час появи більш повної і точної інформації можуть виникати сумніви щодо обґрунтованості прийнятої стратегії розвитку, тому необхідним є зворотний зв'язок, який дає змогу своєчасно визначити нову стратегію.

Формування стратегії розвитку підприємства як нормативного документа – логічний і аналітичний процес обґрунтування майбутнього положення підприємства залежно від зовнішніх умов. При цьому використовують такі принципи: динамічний зворотний зв'язок – облік змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, і підтримка тісного взаємозв'язку між підприємством і зовнішнім середовищем; альтернативність – розробка й аналіз різних варіантів зміни зовнішнього середовища і поведінки підприємства; специфічність – стратегічна поведінка підприємства визначається його специфікою, наявністю конкурентних переваг, цінностями.

Під час формування стратегії розвитку підприємства як нормативного документа доцільно дотримуватись таких структурних елементів документа:

– зведеної інформації, яка включає інформацію стосовно обраного стратегічного напрямку розвитку, стратегічні цілі та завдання підприємства;

– інформації про підприємство (опис діяльності підприємства: інформація про власників підприємства, історичні дані, основні види продукції й/(або) послуг, ринкова позиція, а також показники основної діяльності);

– аналізу середовища (стратегічний аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на діяльність підприємства, а також SWOT аналіз);

– місії, стратегічної концепції, цінностей та стратегічних напрямків;

– стратегічних цілей, оціночних індикаторів і бажаних (цільових) значень;

– стратегічних завдань (довгострокові завдання, спрямовані на досягнення кожної із визначених довгострокових цілей, а також цільові показники й індикатори для оцінки цільових значень, період реалізації, очікувані довгострокові дії/ініціативи, спрямовані на виконання довгострокових завдань);

– ресурсів (інформація про кадрові, фінансові та матеріальні ресурси, необхідні для реалізації стратегічних цілей і завдань, оцінка їхньої доступності, оцінка цілей і завдань, що повинні бути виконані);

– потенційних ризиків й управління ризиками;

– фінансових прогнозів (прогнози звітів про прибутки (збитки), балансів і звітів про рух грошових коштів на період реалізації стратегії, інвестиційні та фінансові плани);

– оцінки стратегії розвитку. Її уточнення та забезпечення дотримання принципів дає уявлення, яким чином підприємство буде відстежувати й оцінювати виконання стратегії та забезпечувати належне та негайне реагування на потенційні відхилення;

– додатків (додаткова інформація, необхідна для формування стратегії розвитку підприємства).

Висновки. В умовах ринкових відносин, самостійності підприємства, відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій фінансово-економічного стану, орієнтації у можливостях і перспективах оцінки суб'єктів господарювання. Виконати це допомагає стратегія розвитку підприємства. Основою стратегії розвитку підприємства є пошук, раціональне використання й управління структурою ресурсів підприємства задля підвищення його платоспроможності та фінансової стійкості. Фінансова стратегія є спрямовуючим вектором управління підприємством, і без її належного формування практично неможливо оминати фінансові проблеми під час здійснення виробничо-господарської діяльності у сучасному конкурентному ринковому середовищі.

Науковий керівник – д-р екон. наук, доцент Салун М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр : Эльга, 2004. – 720 с. 2. Голубьонкова О. О. Складові процесу формування стратегії розвитку / О. О. Голубьонкова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 11. – С. 280–284. 3. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – Київ : Основи, 1998. – 392 с. 4. Терешкина Н. Е. Теоретические аспекты стратегического развития организации / Н. Е. Терешкина. – Киев : Наук. світ, 2014. – 54 с. 5. Семенов А. Г. Финансовая стратегия в управлении предприятиями : монография / А. Г. Се-

менов [та ін.]. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с. 6. Дергоусова А. О. Щодо питання визначення сутності поняття стратегії розвитку транспортного підприємства / А. О. Дергоусова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4 (12). – С. 88–91.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПОВНОВАЖЕНЬ СПЕЦІАЛЬНОГО ДЕРЖАВНОГО ОРГАНУ З ПИТАНЬ БАНКРУТСТВА. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

УДК 339.721

Арзуманова К. Е.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз недоліків українського законодавства у сфері регулювання процедури банкрутства. Розглянуто принципи діяльності державних органів найрозвиненіших країн світу. Проаналізовано наявні й потенційні механізми подолання проблем, які виникають під час реалізації українського законодавства про банкрутство, розроблені на основі наведеного міжнародного досвіду.

Ключові слова: неплатоспроможність, банкрутство, ринково-економічні відносини, законодавство, міжнародний досвід, спеціальний державний орган із питань банкрутства.

Аннотация. Проведен анализ недостатков украинского законодательства в сфере регулирования процедуры банкротства. Рассмотрены принципы деятельности государственных органов развитых стран мира. Проанализированы имеющиеся и потенциальные механизмы преодоления проблем, возникающих при реализации украинского законодательства о банкротстве, разработанные на основе приведенного международного опыта.

Ключевые слова: неплатежеспособность, банкротство, рыночно-экономические отношения, законодательство, международный опыт, специальный государственный орган по вопросам банкротства.

Annotation. The analysis of the shortcomings of the Ukrainian legislation in the regulation of the bankruptcy process. Principles of public bodies most developed countries. Analysis of existing and potential mechanisms to overcome problems arising during the implementation of Ukrainian legislation on bankruptcy, based on the above international experience.

Keywords: insolvency, bankruptcy, market and economic relations, law, international experience, a special state institute for bankruptcy.

Негативні тенденції в економіці України, що спостерігалися в 90-ті роки минулого сторіччя, не могли не позначитися на становіщі структуроутворювальних елементів економіки – виробничих підприємств. Унаслідок кризи більшість суб'єктів господарювання понесли значні економічні, зокрема фінансові, втрати, результатом яких ставали здебільшого хронічна неплатоспроможність і фактичне банкрутство. Це привело до усвідомлення необхідності ввести додаткове регулювання практики підприємництва за допомогою спеціального законодавства, яке б визначало відносини неплатоспроможних боржників з кредиторами та іншими особами, яких зачіпаються такими боржниками.

Розгляду окремих аспектів становлення та розвитку інституту банкрутства в Україні присвячено велику кількість наукових праць, зокрема, таких вітчизняних учених, як О. Терещенко, І. Бланк, Л. Лігоненко, Б. Поляков, А. Череп, З. Шершньова, А. Штангрет та ін. Проте деякі питання залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого вивчення та доопрацювання.

У законодавчій і фінансовій практиці існує декілька видів банкрутства підприємств. Банкрутство підприємств зумовлено різноманітними факторами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Незважаючи на статистику розвинутих країн, у нашій країні значна частина банкрутств пов'язана із зовнішніми факторами.

Закон України № 2343-ХІІ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у редакції від 6 червня 2015 року (як і попередня редакція цього закону) передбачає чотири судові процедури банкрутства, які застосовуються щодо боржника (ст. 7): розпорядження майном боржника; мирову угоду; санацію (відновлення платоспроможності боржника); ліквідацію банкрута.

Багаторічний досвід застосування цього закону свідчить, що правовий механізм банкрутства використовується суб'єктами господарювання як для реального відновлення платоспроможності боржників, так і для ухилення від майнової відповідальності перед іншими контрагентами та сплати необхідних внесків до державного бюджету. Адже суб'єкти господарювання не тільки припинили боятися процедури банкрутства, а й навчилися користуватися і навіть зловживати лояльністю законодавця до неплатоспроможних підприємств і прогалинами чинного законодавства [1].

Здебільшого, щоб задовольняти ознакам банкрутства, організаціям не потрібно навіть докладати значних зусиль. Мета фіктивного банкрутства – ввести в оману кредиторів підприємства.

У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалося двома принципово різними шляхами. Один із них базувався на принципах британської моделі, яка розглядала банкрутство як засіб повернення боргів кредиторам, що, відповідно, супроводжувалося ліквідацією боржника. Підґрунтя іншого шляху було закладено в американській моделі, основна мета якої полягає в реабілітації підприємства та відновленні його платоспроможності. Однак останнім часом спостерігається тенденція до зближення та поєднання зазначених моделей у законодавствах розвинених держав [2, с. 298–299].

Відповідно, Україні також варто було б запозичити досвід поєднання британської й американської моделей правового регулювання процедури банкрутства. Але для цього насамперед необхідно змінити пріоритетні напрями діяльності державних органів: вони мають стимулювати всіх учасників процедури банкрутства до дій, спрямованих на відродження підприємств-боржників і відновлення їхньої платоспроможності, як це відбувається у країнах з розвинутою економікою, а не на ліквідацію, як в Україні.

У більшості країн із розвинутою ринковою економікою (США, Канада, Велика Британія, Австралія, Швеція, Нідерланди й інші) є один із ключових елементів сучасної системи економічної неспроможності – спеціальний державний орган (відомство), що має конкретно визначені обов'язки з питань банкрутства [3, с. 145].

До повноважень таких органів належить контроль за імплементацією законодавства і підготовка рекомендацій щодо дій уряду в цій галузі. Іншими важливими елементами системи неспроможності є законодавство, судова система, інститут фахівців і механізми забезпечення розуміння необхідності банкрутства підприємств у суспільстві.

Роль державного органу з питань банкрутства Великої Британії виконує Служба неспроможності, що є частиною апарату Міністерства торгівлі і промисловості [4, с. 120–121].

У Швеції державний орган із питань банкрутства об'єднано в рамках єдиної системи з податковою службою й органами судового виконання, а його компетенція суміжна з повноваженнями міністерств фінансів і юстиції. Цей орган має відділення в усіх провінціях країни, контролюючи та регулюючи таким чином процедуру банкрутства.

У Нідерландах розгляд справ щодо банкрутства контролюють окружні суди, які призначають компетентних суддів із питань банкрутства у кожній конкретній справі. Такі судді мають право допитувати свідків, видавати накази про опитування експертів чи проведення ними досліджень і пропонувати повному складу суду винести ухвалу про затримання боржника або члена правління компанії-боржника, який не бажає співпрацювати з судом. Крім того, окружні суди призначають конкурсного довірного керуючого, який управляє майновою масою боржника під контролем судді з питань банкрутства [5, с. 4–6].

Здебільшого компетенція та функції державних органів із питань банкрутства встановлені законом, хоча в різних країнах вони мають свої специфічні особливості. Так, до повноважень державних органів із питань банкрутства країн – членів Європейського Союзу належить подання до Суду ЄС запитів щодо постанов суду про тлумачення положень Європейської конвенції про деякі міжнародні аспекти банкрутства (від 5 червня 1990 року. – Ред.). В Австралії діє державна Комісія з корпоративних справ, яка має повноваження щодо аналізу фінансового стану підприємств, що піддаються процедурам неспроможності; забезпечення надання адекватної інформації про боржника; підготовки висновків про ступінь відповідальності директорів боржника за доведення підприємства до банкрутства; самостійної дискваліфікації винних директорів або подання клопотання про таку дискваліфікацію в суді.

Багаторічний досвід державного регулювання банкрутства мають Сполучені Штати Америки: ще у 1934 році роль державного органу з питань банкрутства почала виконувати Комісія з цінних паперів і бірж (КЦПБ) уряду

США. Відповідно до Зводу законів про банкрутство, переглянутого у 1978 році, американська КЦПБ виконує три основні функції. Перша – виступати в суді та бути заслуханою з будь-якого питання у справі про банкрутство, зокрема про відбір кандидатури та рівень оплати арбітражного керуючого, призначення комісії кредиторів та акціонерів, використання, продаж і оренду власності. Друга – контролювати та забезпечувати адекватність заяви підприємства-боржника щодо його фінансового стану та наявності активів. І третя – заперечувати проти затвердження судом плану реорганізації підприємства-боржника в разі зловживань із його боку [6, с. 273].

Хоча інколи КЦПБ втручалася в процес визначення умов продажу діючих неплатоспроможних підприємств, наполягаючи на їхній зміні, та зрештою домогалася цього. У 1983 році разом із КЦПБ як державним органом із питань банкрутства у США почали діяти державні федеральні конкурсні керуючі, завдання яких, серед іншого, полягають у контролі за діяльністю незалежних конкурсних керуючих та її належною оплатою, а також у запобіганні шахрайству, нечесності й порушенням законності під час здійснення процедур банкрутства.

Отже, наявність значної кількості нерозв'язаних проблем щодо банкрутства підприємств в Україні є причиною її низького рейтингу щодо ведення бізнесу в світі і, як наслідок, недостатньої інвестиційної привабливості українських підприємств. Крім того, наявність проблем у сфері регулювання банкрутства підприємств тягне за собою негативні соціально-економічні наслідки для країни загалом, саме тому вони потребують негайного розв'язання та подолання. Система банкрутства в Україні є недостатньо ефективна, адже спостерігається низький показник відшкодування вимог кредиторів, висока витратність коштів. Що стосується заходів для швидкого і ефективного механізму протидії банкрутству, то найбільш важливими є:

- удосконалення в Україні законодавчої бази про банкрутство;
- розширення державного впливу під час розв'язання проблем неплатежів із використанням механізмів банкрутства;
- формування гнучкої системи соціального страхування на випадок банкрутства, зокрема обов'язкове та добровільне страхування працівників.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Пригуза П. Д. Доктрина права неплатоспроможності – чи потрібна вона Україні [Електронний ресурс] / П. Д. Пригуза. – Режим доступу : <http://bankruptcy.com.ua/lang/ru/doktrina pravaneplatospromozhnostic hipotribnavonaukraini/>. 2. Жук Л. А. Господарське право / Л. А. Жук, І. Л. Жук, О. М. Неживець. – Київ : Кондор, 2003. – 400 с. 3. Поляков Б. М. Правове регулювання неспроможності (банкрутства) в зарубіжних країнах (Англії, Німеччині, Росії, США, Франції) / Б. М. Поляков // Санація та банкрутство. – 2006. – № 1. – С. 144–146. 4. Пінк Ф. Професія фахівця з питань банкрутства та законодавство у Великобританії / Ф. Пінк ; [пер. з англ. О. Г. Тарасенко]. – Київ : Преса України, 2000. – 528 с. 5. Серан А. В. Основания недействительности сделок должника-банкрота / А. В. Серан // Арбитражная практика. – 2005. – № 4. – С. 3–13. 6. Коваль М. В. Реформування системи банкрутства в Україні: використання іноземного досвіду / М. В. Коваль. – Київ : ХНЕУ, 2008. – 316 с.



ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ РЕБРЕНДИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 659.4

Байрачная А. В.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Раскрыта сущность понятия ребрендинга, его цели и задачи; проанализированы условия его применения на современном этапе развития экономики; рассмотрены примеры положительного и отрицательного влияния ребрендинга на развитие компаний; сделаны выводы о перспективах данной стратегии.

Ключевые слова: ребрендинг, маркетинг, стратегия, бренд, образ.

Анотація. Розкрито сутність поняття ребрендингу, його цілі та завдання; проаналізовано умови його застосування на сучасному етапі розвитку економіки; розглянуто приклади позитивного та негативного впливу ребрендингу на подальший розвиток компаній; зроблені висновки про перспективи цієї стратегії.

Ключові слова: ребрендинг, маркетинг, стратегія, бренд, образ.

Annotation. The article reveals the essence of the concept of branding, its goals and objectives; the conditions of its application at the present stage of economic development also are analyzed; the examples of the positive and negative impact on the development of the re-branding companies are reviewed; was taken conclusion about the prospects of this strategy.

Keywords: re-branding, marketing, strategy, brand, image.

На современном этапе развития экономики и маркетинга, в частности, ребрендинг является одним из важнейших факторов развития компании и поддержания ее статуса. Ребрендинг представляет собой наиболее эффективное средство повышения степени лояльности потребителей к бренду, а следовательно, к объему продаж и получению прибыли. Данное мероприятие представляет собой комплексную PR-акцию, исчерпывающим обоснованием которой является представленный результат качественного исследования.

Исследованиями этой области занимаются такие известные ученые-маркетологи и предприниматели: Говард Шульц, Патрик Дойл, Дэвид Лорен, Стив Джобс, Питер Друкер, Майкл Делл, Энди Гроув, Джей Левинсон, Филипп Котлер; среди украинских маркетологов – Марк Кацизный, Антон Волнянский и другие. При этом не полностью изучены перспективы данного направления развития продаж компании.

Целью исследования является рассмотрение особенностей понятия «ребрендинг» в стратегии развития компании на примере известных брендов.

Ребрендинг – это активная маркетинговая стратегия, включающая комплекс мероприятий по изменению бренда. Он включает: перепозиционирование, обновление философии бренда, способов подачи бренда, фирменного стиля (слоган, цветовое решение, оформление мест продажи и др.), улучшение навигации бренда в местах продаж, введение серверных услуг и т. д. [1]. Считается, что оптимальный срок проведения ребрендинга – 6–8 месяцев [2].

По своей сути использование ребрендинга целесообразно в таких случаях: позиционирование компании при запуске на рынок; изменение экономических условий рынка; ухудшение конкурентоспособности; смена основного направления ведения бизнеса; расширение целевой аудитории. В состав ребрендинга входят тесно связанные с ним понятия: репозиционирование, рестайлинг, редизайн (рис. 1).

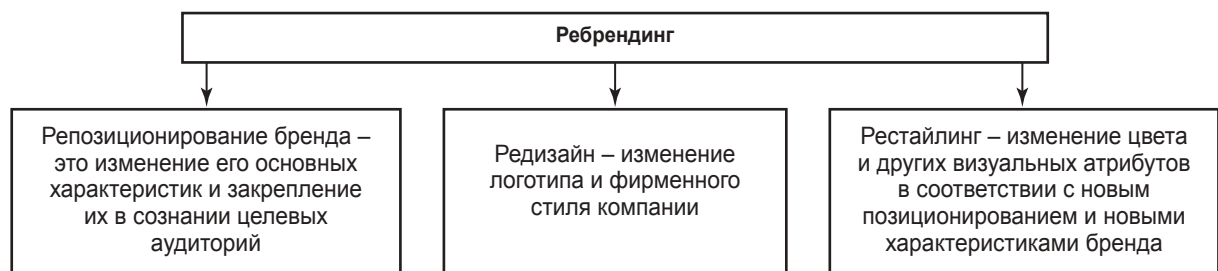


Рис. 1. Составляющие ребрендинга

Анализ практики мировых брендов показал, что целью ребрендинга является внедрение более привлекательной для потребителя системы ценностей, что выражается в росте приверженности и доверия потребителей, росте рыночного статуса бренда.

В задачи, которые ставятся перед ребрендингом, входят: дифференциация бренда (усиление его уникальности); усиление бренда (рост лояльности потребителей); увеличение целевой аудитории (привлечение новых потребителей) [3].

Анализ развития мировых брендов показывает, что причинами ребрендинга могут быть: изменение общественного сознания; географическое расширение сферы деятельности компании; изменение компанией своей основной деятельности; уничтожение негативной репутации; создание совместного предприятия; изменение целевой аудитории; выход на новый рынок.

Преимущества и недостатки применения стратегии ребрендинга представлены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки ребрендинга

Преимущества	Недостатки
1. Сохранение давно известной на рынке торговой марки	1. Отсутствие точных инструментов измерения его эффективности
2. Приводит к повышению конкурентоспособности бренда	2. В случае неудачного ребрендинга – потеря позиций на рынке
3. Появление новых потребителей	3. Имеет тенденцию превращаться в самоцель
4. Увеличение объема прибыли	4. Стоимость проведения – высокая

Наиболее успешными примерами ребрендинга считаются [4–6]:

- компании «Кока-кола» и «PepsiCo», которые примерно раз в 10 лет в логотипы их брендов вносят радикальные изменения;
- Google Play – результат ребрендинга портала Android Market;
- Volvo, которая пытается уйти от имиджа производителя семейных автомобилей и сориентироваться на молодежь;
- Marlboro и Lucky Strike из бывших женских сигарет сделали символы мужественности и брутальности; сегодня потребителю можно просто показать ковбоев, каньоны и горные реки или затянутых в кожу мотоциклистов на фоне уходящего за горизонт хайвея – и он все поймет;
- нефтяная компания Standard Oil of New Jersey, которая стала называться Exxon;
- British Petroleum называется bp, так как в ее деятельности, помимо добычи нефти, все большее место занимают готовые продукты и услуги;
- табачный гигант Philip Morris (производитель Parliament, Virginia Slims и Marlboro) стал называться Altria Group, рассчитывая избавиться от незavidного клейма табачной компании, «отравляющей людей»;
- Goldstar сменила имя на LG (Life's Good) Electronics. До этого корейская компания была известна как производитель недорогой электроники, а в планах корейского концерна надо было войти в число ведущих мировых производителей;
- бренд Hallmark, используя свою известность и сформировавшийся положительный опыт на рынке поздравительных открыток, смог без проблем позиционировать себя на рынке оберточной бумаги и других сегментов, связанных с праздниками.

В истории мировых брендов существуют случаи негативного воздействия ребрендинга на развитие компании, например [7]:

- компания Visa, которая параллельно со своим старым логотипом в виде стилизованной банковской карточки запустила новый корпоративный, что привело к недопониманию покупателей;
- авиакомпания United Airlines (UAL) была переименована в Allegis из-за объединения с сетью проката машин Hertz и гостиничными империями Westin и Hilton, но уже через полгода компания распалась, а неудачный ребрендинг обошелся почти в 10 миллионов долларов;
- британскую компанию British Airways хотели сделать глобальной БА, однако пестрая раскраска самолетов (на рейсах в Китай появились китайские иероглифы и т. д.) вызывала ассоциации с небольшими национальными компаниями, специализирующимися на дешевых рейсах, в результате чего ребрендинг был отменен.

Проанализировав украинский рынок товаров и услуг, можно сказать, что наиболее известными компаниями, успешно применившими стратегию ребрендинга, являются: оператор мобильной связи МТС, который уже проводил ребрендинг ранее, изменив тогда название своего бренда с УМС на МТС, на данный момент этот бренд

осуществляет свою деятельность под названием Vodafone; сеть автозаправок Лукойл, которую выкупила компания АМІС; различные банки обновили дизайн (Индексбанк, ОТП Банк, Swedbank) и туристическая компания TUI Travel.

Ребрендинг является достаточно дорогим мероприятием, необходима твердая уверенность руководства организации в рентабельности применения этой процедуры. Применяют его в случаях острой необходимости кардинальных преобразований образа компании, например, в период кризиса продаж компании [7].

Жесткая конкуренция на внутреннем и внешнем рынке диктует строгие условия естественного отбора. Экономика находится в постоянном движении, чтобы остаться конкурентоспособной, компании необходимо непрерывное развитие, именно этому способствует ребрендинг.

Ребрендинг – один из важных факторов долгосрочного и успешного существования самых известных корпораций мира, что говорит о необходимости его дальнейшего развития и продвижения. Удачный ребрендинг позволяет компании выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых клиентов и увеличить лояльность существующих, что позволяет не только удержать свои позиции, но и усилить их. На современном этапе развития экономики, т. е. в условиях всемирного кризиса, ребрендинг необходимо применять компаниям любой сферы деятельности. В особенности актуальным ребрендинг является на территории Украины, так как население крайне щепетильно подбирает пути расходования собственных ресурсов, в том числе и денежных. Данный фактор приводит к тому, что, ранжируя собственные потребности в зависимости от их первостепенности, потребители отказываются от множества покупок и пользуются в основном проверенными брендами. Так как состояние экономики Украины находится в тяжелом состоянии и постепенно ухудшается, компаниям без корректировки маркетинговой системы и использования ребрендинга будет крайне сложно выжить на рынке, даже наиболее распространенным на нем брендам.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Москаленко Н. А.

Литература: 1. Банковская энциклопедия / Под. ред. С. И. Лукаш, Л. А. Малютиной. – Днепропетровск : Баланс-Аудит, 2013. – 234 с. 2. Порошенко О. Ребрендинг – это... [Электронный ресурс] / О. Порошенко. – Режим доступа : <http://fb.ru/article/147628/rebranding--etohto-takoe-i-kak-pravilno-provesti-rebranding>. 3. Костевич Л. Что такое ребрендинг? [Электронный ресурс] / Л. Костевич. – Режим доступа : <http://www.bonopart.com.ua/blog/marketing/chtotakoerebranding.html>. 4. Шияновская В. В. Ребрендинг: с чем его едят / В. В. Шияновская // Маркетинговые коммуникации. – 2014. – № 5. – С. 30–33. 5. Белов С. РЕБРЕНДИНГ: что, как, зачем? [Электронный ресурс] / С. Белов // Реальный бизнес: стратегия и тактика успеха. – Режим доступа : <http://www.real-business.ru/magazines/6-2012/rebranding-cto-kak-zachem>. 6. Комлева Н. С. Ребрендинг как маркетинговый инструмент повышения конкурентоспособности компании [Электронный ресурс] / Н. С. Комлева // ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева». – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2012/Economics/42554.doc.htm. 7. Линик К. Реанимация бренда / К. Линик // Реклама. Теория и практика. – 2013. – № 6. – С. 83–86.



ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ

УДК 657:339.56(477)

Байрачная А. В.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены понятия экспорта и импорта, предоставлен перечень документов, необходимых для ведения внешнеэкономической деятельности, проанализированы законодательные акты Украины, выявлены их основные недостатки и пути их устранения, определены способы учета хозяйственных операций данной сферы экономики в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, учет, документация, налогообложение.

Анотація. Розглянуто поняття експорту й імпорту, наведено перелік документів, необхідних для ведення зовнішньоекономічної діяльності, проаналізовано законодавчі акти України, виявлено їхні основні недоліки та шляхи їх усунення, визначено способи обліку господарських операцій цієї сфери економіки в бухгалтерському та податковому обліку.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, облік, документація, оподаткування.

Annotation. In the article the notions of exports and imports, a list of documents necessary for the conduct of foreign trade, are reviewed; the legislative acts of Ukraine are analyzed; their main weaknesses and solutions are identified; ways of accounting business transactions of this sector of the economy in the accounting and tax accounting are determined.

Keywords: foreign economic activity, export, import, accounting, documentation, taxation.

Внешеэкономическая деятельность – форма экономических отношений, которая заключается во взаимодействии одной конкретной страны с множеством окружающих ее других стран. Это важная часть экономики страны, которая играет значительную роль в ее благосостоянии. Развитая внешнеэкономическая деятельность приводит к повышению важных экономических показателей, стабилизации экономики данной страны, улучшению уровня жизни населения и упрочнению положения государства на всемирном рынке. Среди множества операций, выполняемых во внешнеэкономической деятельности, наиболее значительную часть занимают экспортно-импортные операции, которые являются наиболее важными источниками получения прибыли отдельными предприятиями и государством в целом.

Внешеэкономическую деятельность, учет и налогообложение экспортно-импортных операций изучают такие экономисты: Дж. Сакс, Т. Попова, Б. Смитиенко, В. Стрижакова, А. Дралин, С. Михнева, Л. Стровский, С. Казанцев, Е. Паршина, Т. Алексеева, А. Булатов, в том числе украинские – Т. Лагода, Н. Ткаченко, Л. Багрова, О. Гетьман, В. Власик и др. Несмотря на постоянные нововведения в учете хозяйственных операций, недостаточно изученной является сфера экспортно-импортных операций.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей экспортно-импортных операций, анализ ведения бухгалтерского и налогового учета данных хозяйственных операций в Украине.

Объект исследования – экспортно-импортные операции.

Предметом исследования является бухгалтерский учет экспортно-импортных операций.

Внешеэкономическая деятельность – деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов, построенная на взаимоотношениях между ними, что имеет место как на территории Украины, так и за ее пределами [1].

Поскольку основными формами внешнеэкономической деятельности являются экспорт и импорт, необходимо рассмотреть эти понятия. Экспорт – продажа товаров украинскими субъектами ВЭД иностранным субъектам хозяйственной деятельности с вывозом или без вывоза этих товаров через таможенную границу Украины, включая реэкспорт товаров. Импорт – покупка украинскими субъектами ВЭД иностранных товаров с ввозом или без ввоза этих товаров на территорию Украины, включая организации Украины, расположенные за ее пределами [1].

Проанализировав информацию об учете внешнеэкономической деятельности, необходимо сказать, что важным аспектом ведения бухгалтерского и налогового учета ВЭД предприятия является знание документооборота

данной сферы деятельности. С точки зрения автора, первостепенно важными документами в этой сфере являются внешнеэкономический (если контракт на иностранном языке, то к нему обязательно должен быть нотариально заверенный перевод) и лицензия на экспорт (если товар лицензионный).

Остальную документацию можно поделить на такие группы: техническая (техпаспорта, инструкция по установке); товарно-сопроводительная (комплектующая ведомость); транспортная, экспедиторская и страховая (железнодорожная накладная); складская (приемный акт порта на товар); расчетная (счет-фактура); банковская (заявление на перевод валюты); таможенная (грузовая таможенная декларация); претензионно-арбитражная (постановление суда); документы по недостатке или порче товаров (акт о недостатке и др.).

Поскольку, в соответствии с Декретом Кабинета Министров Украины «О системе валютного регулирования и валютного контроля» [2], расчеты с иностранными партнерами ведутся в иностранной валюте, основной особенностью ведения бухгалтерского учета экспортно-импортных операций является приведение данных отчетности к единой национальной валюте Украины – гривне, при этом необходимо параллельно учитывать эти операции в денежной единице соответствующей страны. Существует множество различных методов ведения учета для таких случаев, среди которых: дублирующие комплекты учетных регистров, запись данных при линейно-позиционном строении регистров через черту дроби и др.

В соответствии с планом счетов бухгалтерского учета расчеты с иностранными покупателями и поставщиками должны быть отражены на таких счетах: 362 «Расчеты с иностранными покупателями»; 632 «Расчеты с иностранными поставщиками»; 681 «Расчеты по авансам полученным»; на счете 622 «Краткосрочные векселя, выданные в иностранной валюте» обязательства, оформленные векселем в иностранной валюте; 342 «Краткосрочные векселя, полученные в иностранной валюте» [3].

В соответствии с П(С)БУ 21 «Влияние изменений валютных курсов» сумма предоплаты, предоставленной (полученной) для приобретения (продажи) немонетарных активов/работ/услуг в иностранной валюте, при включении в стоимость активов (состав дохода отчетного периода) пересчитывается в валюту отчетности с применением валютного курса на начало дня даты уплаты (получения) аванса. Таким образом, операции в иностранной валюте во время первоначального признания отражаются в отчетности уже пересчитанными в гривну с применением официального курса НБУ на начало дня операции (дата признания активов, обязательств, собственного капитала, доходов и затрат) [4].

Балансовая стоимость статей баланса определяется согласно соответствующим П(С)БУ. На каждую дату баланса: монетарные статьи в иностранной валюте отражаются с использованием валютного курса на конец дня даты баланса; немонетарные статьи, которые отражены по исторической себестоимости и зачисление которых в баланс связано с операцией в иностранной валюте, – по валютному курсу на начало дня даты осуществления операции; немонетарные статьи по справедливой стоимости – по валютному курсу на начало дня даты определения этой справедливой стоимости [4].

Курсовые разницы возникают в результате изменения официального курса валюты в период между датой совершения хозяйственной операции и датой расчетов по этим операциям. В зависимости от того, произошел ли рост курса или снижение гривны, курсовая разница отражается на счетах доходов или расходов. В зависимости от того, в осуществлении какой деятельности возникли доходы/расходы, они делятся на операционные (основной деятельности предприятия, иной, которая не является инвестиционной или финансовой) и неоперационные (инвестиционной и финансовой) [4].

Что касается синтетического учета, то планом счетов предусмотрены следующие счета учета курсовых разниц: 714 «Доход от операционной курсовой разницы»; 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы»; 945 «Потери от операционной курсовой разницы»; 974 «Потери от неоперационной курсовой разницы» [3].

Признание дохода от экспорта регулируется с помощью П(С)БУ 15 «Доход», так как при отгрузке товара без предварительной оплаты активы предприятия увеличиваются, считается, что предприятие в бухгалтерском учете признает доход от этой операции. В синтетическом учете доходы отражаются на седьмом классе плана счетов [5].

В связи с тем, что в случае предоплаты собственный капитал не увеличивается, хотя и увеличиваются активы предприятия в виде денежных средств, подсчитать сумму расходов невозможно, а доходы признаются в том же периоде, сумма предоплаты в бухгалтерском учете не признается доходом, предприятие на эту сумму отражает только увеличение обязательств. Доход признается только после отгрузки товаров, когда можно будет рассчитать сумму расходов и сумма собственного капитала увеличится за счет уменьшения обязательств.

Поскольку при импорте товаров статья запасов увеличивается, бухгалтерский учет ведется в соответствии с П(С)БУ 9 «Запасы» [6], в синтетическом учете отражается на втором классе плана счетов бухгалтерского учета. При этом импортированные работы (услуги) запасами не признаются, а в бухгалтерском учете увеличивают расходы, их сумма должна отражаться в зависимости от вида деятельности, в которой они применялись, и в синтетическом учете учитывается в девятом классе плана счетов бухгалтерского учета.



Таким образом, юридическим лицам и физическим лицам – предпринимателям, осуществляющим или собирающимся осуществлять экспортно-импортные операции, следует учитывать все аспекты действующего законодательства Украины и различные международные стандарты. Основными недостатками ведения внешнеэкономической деятельности являются экономические преграды в процессе выхода на международный рынок. Что касается организации учета экспортно-импортных операций, то проблемными для предприятий Украины являются частые изменения и дополнения в законодательстве и наличие множества документации, которую необходимо оформлять в процессе деятельности. По мнению автора, для повышения общей экономической ситуации в стране и развития внешнеэкономической деятельности Украины необходимо облегчение ведения учета данной сферы деятельности, в особенности учета экспортно-импортных операций. Среди путей достижения вышеуказанной цели может быть объединение некоторой документации и тем самым уменьшение количества необходимых для оформления первичных документов; облегчение возможности выхода на международный рынок, упрощение ведения синтетического и аналитического учетов.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Часовникова Ю. С.

Литература: 1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page>. 2. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Електронний ресурс] : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/15-93>. 3. План рахунків бухгалтерського обліку України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.



ОСОБЛИВОСТІ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ЛІЦЕНЗІЙНИМ ДОГОВОРОМ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

УДК 34.03

Балабанова І. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні проблеми, що виникають під час укладання ліцензійних договорів у сфері інтелектуальної власності. Проаналізовано погляди вчених на наявні проблеми та протиріччя в законодавстві. Запропоновано шляхи подальшого вдосконалення законодавства у сфері інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, законодавство, ліцензія, договір, умови ліцензійного договору.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы, возникающие при заключении лицензионных договоров в сфере интеллектуальной собственности. Проанализированы мнения специалистов в сфере интеллектуальной собственности. Предложены пути усовершенствования действующего законодательства в сфере интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, законодательство, лицензия, договор, условия лицензионного договора.

Annotation. *The main problems arising from the conclusion of license agreements in the field of intellectual property. The opinions of experts in the field of intellectual property are analyzed. The way of product development, the existing legislation in the field of intellectual property.*

Keywords: *intellectual property, law, license, agreement, the license agreement.*

Згідно зі ст. 1107 Цивільного кодексу України, ліцензійний договір – договір стосовно розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності. За ліцензійним договором одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог ЦК України й іншого законодавства. На практиці виникають проблеми, пов'язані з недостатнім правовим закріпленням ліцензійного договору. М. І. Брагінський та В. В. Вітрианський [1, с. 308] вказують, що до умов цивільно-правової відповідальності за порушення ліцензійного договору належать: протиправність, порушення суб'єктивних цивільних прав; наявність збитків (шкоди); причинний зв'язок між порушенням суб'єктивних цивільних прав і збитками (шкодою), провина порушника.

Таким чином, під протиправними діями варто розуміти будь-яке невиконання або неналежне виконання умов ліцензійного договору, при цьому не важливо, що стало причиною порушення (винятком є нездолання сила). Під збитками варто розуміти зроблені витрати і ті витрати, що повинна буде понести постраждала особа для відновлення порушеного права (реальний збиток), а також неoderжані доходи, що ця особа одержала б за звичайних умов цивільного обороту, якби його право не було порушено (упущена вигода). Наявність збитків доводиться кредитором, при цьому більшість авторів говорить про крайню складність доказу розміру збитків. Так, С. А. Судариков [2, с. 88] указує, що через складність оцінки збитків, зокрема упущеної вигоди, заподіяних позивачеві порушенням авторського права або суміжних прав, майже завжди виявляється дуже складним їхній доказ. Більшість учених також дотримуються думки, що для позивача довести в точних цифрах розмір збитків неможливо, і суди, незважаючи на доведеність самого права на винагороду, на безсумнівне існування збитків, відмовляють у позові лише через недоведеність точної цифри збитків.

Проблемним питанням є те, що кредиторів потрібно довести не тільки факт наявності збитків, але і їхній фактичний розмір. На практиці існують ситуації, коли кредитор може довести лише частину збитків, у результаті чого їх відшкодовують не повністю, водночас цивільне право будується на принципі їхнього повного відшкодування. Якщо ж особа взагалі не доведе наявності збитків, це буде підставою для відмовлення їй в позові. Як пише І. С. Степанов [3], у сфері авторського права під час порушення авторських і суміжних прав відсутній реальний збиток, а збитки складаються тільки з упущеної вигоди, яку довести часом ще складніше, ніж реальний збиток.

Це зумовлено специфікою інтелектуальної власності, а саме її нематеріальним характером. У такому разі ефективніше під час укладання договору відразу ж визначати ті суми, що будуть сплачені як неустойка у разі невиконання або неналежного виконання умов зобов'язання; якщо в результаті вони виявляться менше заподіяної шкоди, кредитор має право на відшкодування збитків, не покритих сплатою неустойки (залікової).

Причинний зв'язок є обов'язковою умовою цивільно-правової відповідальності за порушення ліцензійного договору лише за умови відшкодування збитків, у випадках стягнення неустойки вона носить факультативний характер, тому що при цьому не потрібно доводити ні розміру, ні навіть факту виникнення договірних збитків, у цьому разі достатня наявність факту порушення умов ліцензійного договору. Що стосується вини, то в цьому разі вона презюмується, доводити провину кредиторів не потрібно, тягар доказу своєї невинності лежить на боржнику. Визначивши підстави й умови цивільно-правової відповідальності за порушення ліцензійного договору, можна безпосередньо розпочинати розгляд правових наслідків порушення умов ліцензійного договору.

Слід зазначити, що чинним законодавством не передбачено відповідальності за порушення умов ліцензійного договору, тому у цьому разі варто застосовувати загальні положення Цивільного кодексу України. З перерахованих у ній правових наслідків лише відшкодування шкоди, зокрема моральної, і сплата неустойки є мірами відповідальності. Як зазначає А. П. Сергеев [4, с. 79], відповідальність за невиконання або за неналежне виконання несуть як ліцензіар, так і ліцензіат, водночас відповідальність ліцензіара, з одного боку, і відповідальність ліцензіата, з іншого боку, не збігаються між собою ні за підставами, ні за обсягом. Найчастіше відповідальність несе ліцензіат. Розглянемо більш детально відповідальність кожної зі сторін ліцензійного договору.

Найбільш розповсюдженими випадками порушення умов ліцензійного договору І. С. Степанов вважає непередачу або несвоєчасну передачу об'єкта ліцензійного договору, передачу невідповідного умовам договору об'єкта, неповідомлення ліцензіата про права третіх осіб на об'єкт договору, передачу третім особам об'єкта ліцензійного договору (якщо ліцензіар видав виняткову або одиничну ліцензію), також ліцензіар буде відповідати перед ліцензіатом, якщо через його провину патент буде визнаний недійсним або щодо об'єкта буде доведено авторство іншої особи.

Відповідальність на ліцензіата може бути покладена за несвоєчасний початок використання об'єкта договору. Несвоєчасність може виражатися у тому, що ліцензіат розпочав використання об'єкта або раніше від того часу, коли в нього повинні були з'явитися права, або, навпаки, пізніше за встановлені терміни. Щодо першого випадку, ліцензіат повинний нести відповідальність, стосовно другого варто погодитися з думкою В. М. Крижної

[5, с. 158] про те, що в цьому разі відповідальність може наставати лише тоді, коли розмір ліцензійних платежів залежить від обсягу використання. Коли мають на увазі фіксовані платежі або одноразові, несвоечасна реалізація прав, набутих за договором, не має негативних наслідків для ліцензіара, тому у цьому разі і не може наставати відповідальність за порушення, адже немає збитків (якщо, звичайно, відповідальність за це прямо не була передбачена в умовах договору). Також ліцензіат буде нести відповідальність за використання об'єкта на тій території, на котру не була видана ліцензія. Відповідальність ліцензіат буде нести за несплату договору, несвоечасну оплату; якщо в договорі буде передбачений вид платежів (паушальний платіж, роялті, змішаний платіж) і ліцензіатом ця умова буде порушена, то він також буде нести відповідальність за порушення цієї умови.

Спеціальні умови відповідальності передбачені Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». Так, ліцензіат буде нести відповідальність перед ліцензіаром, якщо якість товарів і послуг, виготовлених або наданих за ліцензійним договором, буде нижчою, ніж якість товарів і послуг власника свідчення, а також якщо він не буде надавати ліцензіару можливість здійснювати контроль за якістю цих товарів і послуг (не допускати його представників на виробництво).

Якщо ліцензіат випустить продукції в більшій кількості (тиражі), ніж це передбачено договором, він також буде нести відповідальність, однак у цьому разі досить важко довести, яку кількість (тираж) продукції ліцензіар зробив понад установлену норму.

Це далеко невичерпний перелік ситуацій, що можуть бути підставами відповідальності за порушення ліцензійного договору, адже сторони за своїм розсудом можуть передбачати й інші специфічні підстави. Якщо в ліцензійному договорі не передбачено, які міри відповідальності можуть застосовуватися до сторін за порушення його умов, то застосовуються загальні положення Цивільного кодексу України про відповідальність за порушення договірних зобов'язань – відшкодування збитків (зокрема упущеної вигоди та моральної шкоди) і сплата неустойки.

Відшкодування збитків покликане забезпечити кредиторів одержання від боржника саме тієї грошової суми, на яку фактично був заподіяний збиток, поставити потерпілу сторону в таке становище, як якби договір був виконаний. За загальним правилом ст. 22 ЦК України збитки відшкодовуються в повному обсязі, якщо договором або законом не передбачене відшкодування в меншому або більшому розмірі. До складу збитків зараховують як реальний збиток, так і упущену вигоду.

У зв'язку з тим, що відшкодування збитків не завжди є ефективним, як уже зазначалося вище, через складність їхнього доказу, щораз частіше стали використовувати інші шляхи відновлення порушених майнових прав кредитора. У випадку порушення авторського законодавства суд, замість відшкодування збитків і стягнення доходу, щораз частіше використовує виплату компенсації від 10 до 50 000 мінімальних заробітних плат.

Стосовно цієї міри відповідальності висловлюють думки про те, що вона не є мірою цивільно-правової відповідальності, тому що носить більшою мірою адміністративний характер. Відзначимо, що ця міра є досить ефективною, однак суд під час ухвалення рішення про розмір компенсації має враховувати розмір зазнаних кредитором збитків, провини порушника, а це знову замкнуте коло. Також певні проблемні питання виникають у зв'язку з тим, що ця міра відповідальності передбачена тільки Законами України «Про авторське право і суміжні права» і «Про охорону прав на сорти рослин». В інших спеціальних законодавчих актах і в Цивільному кодексі є згадування про можливість виплати компенсації або виплати одноразового грошового стягнення замість відшкодування збитків, однак чітко не визначені його межі, а також порядок стягнення і порядок визначення розміру компенсації.

Отже, зазначимо, що ефективніше для відновлення порушених прав використовувати неустойку, при цьому її умови і розміри необхідно визначати під час складання ліцензійного договору, це згодом значно полегшить відшкодування майнових утрат кредитора. Порівняно зі збитками неустойка має великий ступінь визначеності, тому що її розмір чітко закріплений у договорі. Ці проблеми потребують подальшого розглядання.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, старший викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Брагинский М. И. Договорное право: общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Статут, 2003. – 705 с. 2. Судариков С. А. Право интеллектуальной собственности : учебник / С. А. Судариков. – М. : Проспект, 2008. – 187 с. 3. Степанов И. С. Лицензионный договор и ответственность за его нарушение [Электронный ресурс] / И. С. Степанов. – Режим доступа : dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/477/1/articles_78-86.pdf. 4. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник / А. П. Сергеев. – М. : Проспект, 2007. – 304 с. 5. Крижна В. М. Правове регулювання ліцензійного договору за законодавством України / В. М. Крижна // Вісник господарського судочинства. – 2004. – № 4. – С. 155–159.

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗНАННЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658

Банщикова О. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто послідовність етапів застосування концепції управління організаційними знаннями на сучасних підприємствах, що базується на використанні компетентнісного підходу та реалізується засобами електронного навчання.

Ключові слова: організаційні знання, електронне навчання, розвиток персоналу, компетентність, IT-технології.

Аннотация. Рассмотрена последовательность этапов применения концепции управления организационными знаниями на современных предприятиях, которая основана на использовании компетентностного подхода и реализуется средствами электронного обучения.

Ключевые слова: организационные знания, электронное обучение, развитие персонала, компетентность, IT-технологии.

Annotation. The concept of sequence of organizational knowledge management in nowadays enterprises based on the use of competence approach and implemented by means of e-learning examined this article.

Keywords: organizational knowledge, e-learning, staff development, expertise, IT-technologies.

Сучасні українські підприємства не завжди пристосовані до сучасних тенденцій розвитку економічної думки й особливостей управління трудовими ресурсами. Стрімкі зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ організацій вимагають прискорення руху інформації та досвіду всередині суб'єктів господарювання. За таких умов значної актуальності набувають питання, пов'язані з рухом організаційних знань.

Серед учених-економістів, які зробили значний внесок у розвиток теорії управління організаційними знаннями, можна відзначити М. Армстронга, Н. Гавкалову, А. Гапоненко, В. Лабоцького, Г. Назарову, Н. Маркову, М. Мартиненко, К. Роджерса, П. Сенге та ін.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування доцільності застосування концепції управління організаційними знаннями на українських підприємствах.

Щодо організації, як і до людини, можна застосувати слова Карла Роджерса про те, що людина (організація) мають усі необхідні знання та всі необхідні компетентності, залишається лише докласти певних зусиль для виявлення цих компетентностей. Для цього в поточних умовах доцільно використовувати електронне навчання (e-learning) з урахуванням пошуку контенту, експертів і клієнтів усередині компанії.

Управління організаційними знаннями – це якісно інший рівень управління інтелектуальними активами компанії та реалізації трудового потенціалу, що дає змогу не лише відкривати регламентований доступ персоналу до одноосібно формалізованих знань, але й адмініструвати основний обсяг корпоративних знань. У кризу 2008–2010 років компанії активно скорочували бюджети на навчання, що призвело до відмови від послуг зовнішніх провайдерів щодо проведення тренінгів і розробки електронних курсів. При цьому вимоги до ефективності співробітників різко зросли, і фахівці з електронного навчання, щоб вижити, почали орієнтуватися на пошук як попиту на навчання, так і джерел контенту для електронних курсів усередині компанії. В 2013–2015 рр. політико-економічна криза в країні призводить до перегляду підходу до професійного навчання та розвитку працівників, що є головною рушійною силою набуття конкурентних переваг [1–2].

Існує три основні компоненти управління організаційними знаннями: люди (персонал), процеси та технології. Люди отримують, генерують та передають знання. Процеси використовуються для розповсюдження знань. Технології забезпечують швидку й ефективну роботу людей і процесів. Взаємозв'язок цих компонентів зображено на рис. 1.

Упровадження управління організаційними знаннями спричиняє процеси організаційних змін на підприємстві, які потребують часу, послідовності дій і підтримки з боку керівництва.

Якщо людина володіє знаннями, це означає, що вона здібна до координованих дій задля досягнення певної мети або виконання завдання. Координовані дії є перевіркою володіння знаннями. Знання без дій – це лише інформація або відомості. Величезні сховища відомостей та інформації є лише запасом «сировини» для знань.

І лише скоординовані людиною дії з процесу ув'язки цих компонентів в логічно послідовні моделі, які приводять до успіху в досягненні мети і виконанні завдань, кваліфікуються як організаційні знання [3].



Рис. 1. Елементи структури управління організаційними знаннями на підприємствах

Інформаційні технології стають обов'язковим чинником спрощення роботи із знаннями. Вони дають змогу набагато швидше поширювати знання, сприяють ефективній роботі команди завдяки знанням працівників, створюють нові способи генерування й управління організаційними знаннями. Виділяють три класи технологій роботи із знаннями: технології, спрямовані на створення знань шляхом обробки й аналізу інформації, технології, спрямовані на відкриття і дослідження знань шляхом витягання знань із нових джерел знань, технології, спрямовані на поширення знань в рамках системи або мережі. Основним елементом інформаційних технологій є база знань [1; 4].

До інформаційних технологій акумуляції знань належать: розподілені бази знань та інформації, що акумулюють знання за різними напрямками; електронні бібліотеки інформації, знань і технологій [5].

До інформаційних технологій обробки знань належать корпоративні інформаційні системи, орієнтовані на створення і використання знань; класичні пошукові інформаційні системи; пошуково-інформаційні технології, орієнтовані на аналітичну обробку розподіленої інформації в імовірнісних умовах невизначеності; інформаційно-аналітичні, експертно-аналітичні, проектно-конструкторські, розрахунково-аналітичні та інші системи, орієнтовані на збільшення масштабності використання інформації відповідно до потреб підприємства. Для удосконалення управління організаційними знаннями в роботі пропонується застосовувати методичний підхід, який заснований на компетентнісному підході (рис. 2).



Рис. 2. Послідовність етапів організації управління знаннями на підприємстві

До інформаційних технологій розповсюдження знань належать інтернет-мережі, що використовують сучасні стандарти передачі даних: електронна пошта, відеоконференції, глобальна мережа Інтернет, яка включає понад двісті автоматизованих інформаційних систем; система дистанційної освіти, яка є комплексом освітніх послуг, що надаються за допомогою спеціалізованого інформаційного освітнього середовища, що базується на засобах обміну навчальною інформацією на відстані (супутникове телебачення, радіо, комп'ютерний зв'язок).

Отже, у статті було обґрунтовано послідовність етапів застосування концепції управління організаційними знаннями на підприємствах, що базується на використанні компетентнісного підходу та реалізується інструментами електронного навчання. На відміну від наявних підходів до управління організаційними знаннями, ця послідовність етапів спрямована на скорочення втрат часу, пов'язаних із навчанням, адже цей процес буде реалізовано через сучасні інформаційні технології, що дасть змогу персоналу навчатись безпосередньо на робочих місцях.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Шиголь Ф. А.

Література: 1. Гавкалова Н. Л. Управління знаннями як основа формування знаннебазованого підприємства / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова // Вісник Криворізького економічного інституту. – 2006. – № 8. – С. 24–30. 2. Лабоцкий В. В. Управление знаниями / В. В. Лабоцкий. – Мн. : Современная школа, 2006. – 392 с. 3. Монахова Е. Управление знаниями / Е. Монахова. – М. : Экономист, 2005. – 362 с. 4. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с. 5. Вовк Ю. Я. Управління знаннями сучасної організації / Ю. Я. Вовк // Вісник Хмельницького національного університету економіки. – 2007. – С. 121–123.

ПРОБЛЕМИ РЕЄСТРАЦІЇ ТА ПОДАЛЬШОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

УДК 334.012.64

Барабаш А. Ю.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми реєстрації та подальшої діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні. У результаті проведеного дослідження запропоновано шляхи подолання цих проблем, призначені для покращення роботи малого бізнесу, а в подальшому це приведе до зростання ВВП країни.

Ключові слова: мале підприємництво, державна підтримка, реєстрація, економічний розвиток, економічний потенціал.

Аннотация. Рассмотрены проблемы регистрации и дальнейшей деятельности субъектов малого бизнеса в Украине. В результате проведенного исследования предложены пути преодоления данных проблем, предназначенные для улучшения работы малого бизнеса, а в дальнейшем это приведет к росту ВВП страны.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка, регистрация, экономическое развитие, экономический потенциал.

Annotation. This article discussed the problems of registration and a performance of small business in Ukraine. The study suggested ways to overcome these problems, which enhance the work of small businesses, and subsequently lead to an increase in GDP.

Keywords: business, state support, registration, economic development, economic potential.

Малий бізнес є основною складовою частиною економіки будь-якої держави. На сьогодні для того щоб поживити економіку України, потрібно розвивати цю сферу, яка надає 60–70% ВВП країни. Це можна зробити шляхом зниження суми сплати податків та державної підтримки, що не є достатньою та досконалою на сьогодні. Окремо слід зазначити, що є проблеми, які спільні для малого та великого бізнесу, а саме: низький захист прав власності, високий регуляторний тиск від держави та великий державний контроль, великі перешкоди на шляху створення підприємства, започаткування багатьох видів бізнесу та велика кількість дозволів і ліцензій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких запропоновано розв'язання проблеми. Дослідженням економічних аспектів розвитку малого бізнесу присвятили свої праці такі вчені, як Р. Рудик, А. Гринюк, З. Воронцов, С. Румянцева, Б. Варналій, В. Кредісов, М. Хурса, Г. Цегелик, В. Грушко, М. Дем'яненко та ін. Такі науковці, як О. Благодарний, О. Карпова, у своїх роботах переважно аналізували окремі показники діяльності малих підприємств. Проблеми та перспективи діяльності малого підприємництва були розглянуті в працях таких українських вчених, як В. Збарський, Т. Греджева, І. Максименко, А. Чухно, Т. Меркулова та ін. [1].

Для того щоб здійснювати свою діяльність, усі приватні підприємці (ПП) обов'язково повинні зареєструватися за місцем свого проживання. Реєстрація ПП в Україні відбувається порівняно не складно, все, що вимагають від заявника, – це зібрати всі необхідні документи. До них належить копія паспорта й ідентифікаційного коду заявника; квитанції про оплату реєстрації; заява на ім'я реєструвального органу про присвоєння заявнику статусу фізичної особи – підприємця. Після закінчення процедури реєструвальний орган обов'язково видає підприємцю виписку про реєстрацію ПП [2].

Якщо реєструвати бізнес, користуючись послугами організацій, які надають допомогу у відкритті бізнесу, то необхідний час процедури зменшиться, проте витрати будуть значно вищими. Здебільшого вони становитимуть на 2015 рік від 800 до 1600 грн.

Щоб підтримувати малий бізнес в Україні, діють різні бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультаційні центри, інші підприємства, установи й організації. Їхнє основне завдання – виживання на ринку та сприяння розвитку малого підприємництва.

Прикладами в Україні консультативних центрів є такі організації.

Фонд «Україна-Хабібат» було створено відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва», в якому брали участь 197 міст і районів із восьми областей України та Автономної Республіки Крим. Фонд створений як засіб для адміністрування й організації фінансування більш ніж 100 місцевих інвестиційних програм (МІП), що поєднують більш ніж 3 тисяч інвестиційних проектів підприємств – учасників Проекту ПРООН на суму більш ніж 1 млрд амер. дол.

Центр розвитку малого бізнесу «Харківські технології». Основна його мета – розвиток малого та середнього бізнесу в Харкові і Харківській області, що працюють у галузі сучасних наукомістких технологій. Як тільки центр почав свою діяльність, він одразу почав проводити тренінги, консультації, а зараз і допомагає у пошуку інвестицій і партнерів, проводить конференції та контактні семінари [3].

Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) – державна некомерційна організація. За своїм статусом, завданням і перспективами є незвичайною структурою, яка за державні кошти втілює прийняті урядом заходи і програми, створені для забезпечення можливості отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку [4].

Малий бізнес – це спосіб існування для мільйонів людей у усьому світі. Він має змогу розв'язати проблеми з зайнятістю населення за допомогою створення нових робочих місць і зменшення великої кількості робочої сили. В Україні це питання останнім часом щораз більше загострюється. Якщо звернути увагу на зарубіжний досвід, там мале підприємництво є більш важливим і стабільним фактором, ніж великі підприємства. Створення все більшої кількості малих підприємств – це рух у розвитку регіональної економіки. Розвиток приходить через конкуренцію малих підприємств між собою [5, с. 38].

Процес створення малих підприємств масового характеру впливає на виникнення сектора малого бізнесу, здатного успішно входити в інфраструктуру підприємств. Водночас в Україні цей процес має багато труднощів і проблем. Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; професійна, наукова та технічна діяльність, будівництво (табл. 1).

Одним із шляхів виходу із кризового становища малого підприємництва є кредитування цієї сфери. Але внаслідок кризи в банках з'явилася проблема ліквідності, що спричиняє зростання відсоткових ставок. Високі відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємництва, які розпочинають свою справу. Частина малих підприємств в Україні, за офіційними даними Державного комітету статистики, на кінець 2014 року становить 93,7 % від загальної кількості усіх підприємств [6, с. 224].

Таблиця 1

Кількість підприємств за розмірами та видами економічної діяльності у 2014 році

Показник	Усього, одиниць	У тому числі			
		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		одиниць	у % до загальної кількості підприємств	одиниць	у % до загальної кількості підприємств
Усього	87405	83682	100,0	72490	100,0
зокрема					
сільське, лісове та рибне господарство	618	580	0,7	508	0,7
промисловість	7630	7061	8,4	5779	8,0
будівництво	8715	8473	10,1	7355	10,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	26887	25793	30,8	22442	31,0
професійна, наукова та технічна діяльність	13400	13046	15,6	11829	16,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5243	4932	5,9	4165	5,7
охорона здоров'я	1114	1056	1,3	763	1,1

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що в майбутньому розвиток малого бізнесу без активного позитивного впливу держави може призвести до зникнення (здебільшого через подальшу «тіньову» бухгалтерію) цього сектора економіки з загостренням економічних проблем та підвищенням соціальної напруги. Тому для України на сьогодні особливо актуальною та важливою є розробка та реалізація обґрунтованої та дієвої державної політики підтримки розвитку малого бізнесу та заохочення такої підприємницької діяльності, що є основою економічного та соціального розвитку держави.

Завдання нашої держави має ґрунтуватися на цілях, які збільшать кількість малих підприємств і забезпечать у подальшому зростання зайнятості у цьому секторі економіки на рівні 25–30 % дієздатного населення та виробництва до 25% ВВП. Це все можна зробити, здійснивши такі кроки:

- 1) запровадження відповідної нормативно-правової бази;
- 2) запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;
- 3) створити єдину систему легалізації суб'єктів малого бізнесу;
- 4) запровадити систему кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;
- 5) ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств та ін.

Висновок. Під час створення власного бізнесу можна зіткнутися зі складнощами відкриття власної справи, але за останні декілька років розвитку малого бізнесу в Україні це питання стало менш гострим. Велика кількість людей, які починають власний бізнес і не мають достатньої кількості потрібної інформації про сам процес реєстрації свого підприємства, мають змогу отримати її в державних органах реєстрації. Також зараз існує велика кількість спеціальних консалтингових фірм, які надають інформацію, поради і зразки потрібних документів. Загалом негативним моментом реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є деякі витрати часу, грошей і зусиль для отримання патентів і ліцензій, тому ця операція наразі залишається трудомісткою та складною.

Значною проблемою подальшої діяльності суб'єктів малого бізнесу є недофінансування малих підприємств. Передусім, це стосується питань неефективної нормативної бази, обмеженого кредитування, низької платоспроможності населення, зниження купівельної платоспроможності громадян, тіньової економіки, тиску з боку податкових органів, недосконалості судової системи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2028>. 2. Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=635>. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 5. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво / В. О. Сизоненко. – Київ : Знання-Прес, 2013. – 38 с. 6. Шевеленко С. Д. Підприємництво і підприємницька діяльність / С. Д. Шевеленко. – Київ : Вища школа, 2014. – 224 с.

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ СПОСОБЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ

УДК 341.61/.62:327.56

Бащенко Н. В.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрен механизм разрешения международных экономических споров в современном международном праве. Дано определение понятия «международный спор». Предложена классификация способов урегулирования споров между международными субъектами права.

Ключевые слова: международный спор, международный суд, международный арбитраж, Устав ООН, международный принцип, международное право, источники.

Анотація. Розглянуто механізм розв'язання міжнародних економічних спорів у сучасному міжнародному праві. Дано визначення поняття «міжнародний спір». Запропоновано класифікацію способів урегулювання спорів між міжнародними суб'єктами права.

Ключові слова: міжнародний спір, міжнародний суд, міжнародний арбітраж, Статут ООН, міжнародний принцип, міжнародне право, джерела.

Annotation. The article describes the mechanism for the resolution of international commercial disputes in modern international law. Posted definition of “international dispute”. A classification of methods for resolving disputes between international legal entities.

Keywords: international dispute, the international court, international arbitration, the UN Charter, international principle, international law, sources.

Постановка проблеми. На современном этапе ввиду развития международных экономических отношений нередко возникают разногласия между субъектами международного права. Следовательно, благоприятное разрешение такого рода разногласий согласно принципу мирного урегулирования международных споров является неотъемлемым условием укрепления и развития международного сотрудничества. Очевидно, что в случае возникновения конфликта важную роль играет создание благоприятных условий для того, чтобы он не набрал агрессивной формы и разрушительных масштабов, а стал предметом обсуждения разумно организованного переговорного процесса. Именно поэтому эта тема является актуальной и требует научного исследования.

Вопрос относительно способов урегулирования мирным путем споров между субъектами международного права всегда был дискуссионным как в научных кругах, так и среди специалистов-практиков. Наиболее основательно свои позиции касемо данного рода проблемы освещали в своих трудах А. Дмитриев [1], Г. Анцелевич [2], И. Тодоров [3], М. Антонович [4], И. Кудас [5] и др.

Целью статьи является рассмотрение механизмов разрешения международных экономических споров в современном международном праве.

Одним из решающих факторов, определяющих юридический смысл принципа *jus cogens* и практику его применения, является суверенное равноправие государств. Утверждается, что в наше время оно продолжает определять существенные характеристики механизма обеспечения эффективности действия норм международного права. Именно суверенитет является гарантией существования современного состояния международных отношений, когда зависимость политической судьбы правительства любого государства от внутренней политической ситуации и общественного мнения в этой стране является одним из решающих факторов его действий на международной арене.

Перечень обязательств по принципу мирного разрешения международных споров, который предлагается современной доктриной международного права, включает следующие аспекты: решать международные споры исключительно мирными средствами, независимо от их вида; решать споры своевременно, в кратчайшие сроки; не оставлять споры нерешенными, не прекращать процесс мирного урегулирования и поиска взаимоприемлемых решений; использовать признанные в международном праве мирные и другие средства по своему выбору; воздерживаться от действий, которые могут обострить спор или углубить напряженность и не подвергать опасности международный мир и безопасность; решать споры на основе международного права и справедливости; выполнять принятые в согласованном порядке решения [5, с. 279].

В международном праве нет общепризнанного определения понятия «международный спор». Признаки спора устанавливаются для осуществления определенной процедуры урегулирования международных споров, предусмотренной конкретным международным договором. В то же время достаточно часто регламентация процедур мирного урегулирования происходит без формального определения признаков международного спора.

Следовательно, международный спор можно определить как формально (объективно) выраженное противоречие между субъектами международного права по вопросу факта или права. Международный спор – это юридический факт, констатация наличия которого требует от его участников и других заинтересованных субъектов международного права реализации принципа мирного решения международных споров [6, с. 125].

В международном праве и доктрине достаточно обширное разделение споров на юридические (правовые) и политические (неправовые). Считается, что предмет правового спора является конфликт сторон относительно толкования или применения существующей международно-правовой нормы. Цель такой классификации – выделить споры, которые способен решить суд как орган, что по своей природе только применяет право, но не создает его.

В соответствии с Уставом ООН международные конфликты делятся на следующие: ситуация, то есть конфликт, в случае развития может угрожать международному миру и безопасности (например, ситуация с Ираком); спор, то есть ситуация, когда стороны предъявили друг другу взаимные претензии. В споре всегда есть участники, у которых претензии всегда сформулированы и совпадают с предметом спора. При этом государства свои претензии обосновывают законными интересами и нормами международного права.

Если претензии государств не совпадают с предметом спора, то они так и остаются претензиями без надежды институционализации спора. Международный Суд ООН определяет, что «односторонние претензии не образуют спор» [1, с. 289].

Институт мирных способов разрешения международных споров следует отнести к межотраслевым, так как его нормы содержатся и в праве международной безопасности, и в праве международных организаций, и в праве международных договоров, а также еще в целом ряде отраслей международного права. Основными источниками этого института являются:

1. Конвенция о мирном решении международных столкновений 1907.
2. Пересмотренный общий акт о мирном разрешении международных споров 1928 (в редакции 1949).
3. Устав ООН.
4. Уставы региональных международных организаций.
5. Декларация о принципах международного права 1970.
6. Заключительный акт НЕСЕ 1975.
7. Итоговый документ Венской встречи СБСЕ 1989 года и насчитывающее другие документы уже ОБСЕ.
8. Международные обычаи [1, с. 293].

В соответствии с разделом VI ст. 33 Устава ООН стороны, участвующие в любом споре, продолжение которого могло бы угрожать поддержанию международного мира и безопасности, должны прежде всего стараться разрешить спор путем переговоров, обследования, посредничества, примирения, арбитража, судебного разбирательства, обращения к региональным органам или соглашениям или иными мирными средствами по своему выбору [7].

Надо отметить, что Устав ООН, кроме споров, упоминает еще и ситуации, продолжение которых может угрожать миру и безопасности, и предлагает пути их решения, а значит, он не ограничивает стороны в выборе средств для мирного разрешения споров. Основным критерием выбора таких средств является характер самого международного спора.

Поэтому целесообразно будет выделить два основных направления урегулирования споров – это дипломатический и правовой. К дипломатическим можно отнести следующие:

1. Переговоры. Как правило, к ним прибегают на начальной стадии возникновения спора. Данный способ решения разногласий является наиболее распространенным и эффективным средством урегулирования международных споров.

2. Добрые услуги и посредничество. Основная цель этих способов состоит в помощи спорным сторонам вступить в переговоры.

3. Обследование и примирения. Создание международных следственных и согласительных комиссий. Цель таких комиссий – путем устранения неопределенности относительно круга норм международного права ускорить процесс урегулирования спора.

К правовым способам урегулирования споров относятся международные суды и международный арбитраж. Иногда правовым средством признается согласительная комиссия, если ей предоставляется право принимать юридически обязательные выводы, основанные на международном праве.

Арбитражное урегулирование международных споров экономического характера широко используется на практике международного сотрудничества. Также данный способ является актуальным при урегулировании возможных разногласий относительно толкования и применения международных соглашений.

Понятие международного суда характеризуется следующими признаками: создается и действует в соответствии с международным юридическим инструментом – международным договором – или решением международной организации, основанной на полномочиях, предоставленных международным договором; состав судей определяется до момента передачи спора на рассмотрение; обладает юрисдикцией в отношении споров, одной из сторон которых является субъект международного права; разрешает спор в соответствии с заранее установленной процедурой, которая не может быть изменена сторонами; его решения основываются на действующем международном праве и юридически обязательными для сторон.

Таким образом, дипломатические и правовые способы играют важную роль в механизме разрешения международных экономических споров в современном международном праве. В то же время существует настоятельная потребность в совершенствовании организационно-правовых основ и разработке совершенно новых способов, направленных на урегулирование спора на начальном этапе.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Суц Е. П.

Литература: 1. Дмитрієв А. І. Міжнародне публічне право : навч. посіб. / А. І. Дмитрієв. – Київ : Юрінком Інтер, 2000. – 638 с. 2. Анцелєвич Г. О. Міжнародне публічне право : підруч. для студентів вищ. навч. закл. / Г. О. Анцелєвич. – Київ : Алерта, 2005. – 424 с. 3. Тодоров І. Я. Международное публичное право : учеб. пособие / И. Я. Тодоров. – Київ : Знання, 2005. – 414 с. 4. Антонович М. Міжнародне публічне право : навч. посіб. для студентів вишів / М. Антонович. – Київ : Академія ; Алерта, 2003. – 307 с. 5. Міжнародне право : навч. посіб. / За ред. М. В. Буромєнського. – Київ : Юрінком Інтер, 2006. – 336 с. 6. Баскин Ю. Я. История международного права / Ю. Я. Баскин, Д. И. Фельдман. – М. : Международные отношения, 1990. – 485 с. 7. Устав Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/documents/charter/chapter1.shtml>.

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ТА ПРОБЛЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ

УДК 637.37:334

Бєбєх А. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні основи комплексного аналізу фінансової звітності економічного суб'єкта. Досліджено можливості удосконалення методики здійснення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єкта господарювання, а також розглянуто проблемні аспекти комплексного аналізу та запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: комплексний аналіз, фінансова звітність, суб'єкт господарювання, етапи проведення комплексного аналізу, принципи комплексного аналізу.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы комплексного анализа финансовой отчетности экономического субъекта. Исследованы возможности усовершенствования методики осуществления комплексного анализа финансовой отчетности предприятия, а также рассмотрены проблемные аспекты комплексного анализа и предложены пути их решения.

Ключевые слова: комплексный анализ, финансовая отчетность, хозяйствующий субъект, этапы проведения комплексного анализа, принципы комплексного анализа.

Annotation. The theoretical foundations of complex analysis of financial statements of the economic entity. Possibilities of improving procedures for the integrated analysis of financial statements of the entity and considered problematic aspects of complex analysis and proposed solutions.

Keywords: complex analysis, financial reporting entity, managing subject, stages of complex analysis, complex analysis principles.

За сучасних економічних умов предметом уваги досить широкого кола учасників ринкових відносин стала господарська діяльність економічного суб'єкта. За допомогою доступної фінансової звітної інформації користувачі намагаються здійснити оцінку фінансового стану підприємства. Для цього існує фінансовий аналіз, що дає змогу об'єктивно оцінити зовнішні та внутрішні зв'язки об'єкта й охарактеризувати ефективність і прибутковість діяльності, платоспроможність суб'єкта господарювання та ухвалити обґрунтовані рішення.

Дослідженням теоретичних основ аналізу фінансової звітності займалися такі вчені, як Л. Басовський, Є. Березницький, Л. Донцова, О. Єфімова, Н. Ільшева, О. Кононенко.

Мета статті полягає у визначенні методики комплексного аналізу фінансової звітності та його проблематичних аспектів, а також пропозиції рекомендацій стосовно покращення здійснення аналізу фінансової звітності.

Об'єктом дослідження є процес аналізу фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Комплексний аналіз є ключовим інструментом, за допомогою якого можливо дати загальну характеристику всього фінансового стану економічного суб'єкта для ефективного управління його діяльністю. Тому він визначає економічний потенціал підприємства, і це надасть можливість визначити його місце в ринковому середовищі.

Основним засобом комунікації та найважливішим компонентом інформаційного забезпечення фінансового аналізу є звітність суб'єктів господарювання.

Аналіз фінансової звітності підприємства відіграє роль системи способів накопичення, опрацювання, трансформації та використання інформації фінансового характеру для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства за умов різноманітних дій ринку та планування конкуренції [2, с. 23].

Потрібно відзначити, що головною метою аналізу є своєчасне виявлення та попередження недоліків у фінансовій діяльності, а також знаходження додаткових резервів покращення фінансового становища підприємства. А саме фінансовий аналіз є методом оцінки та прогнозування фінансового стану за даними фінансової звітності та бухгалтерського обліку.

Завданнями фінансового аналізу є: оцінка звітності; виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування суб'єкта господарювання за допомогою раціональної фінансової політики; оцінка напрямків розвитку підприємства з огляду на потреби у фінансових ресурсах [4, с. 95].

Дослідження фінансової стійкості та рентабельності, дослідження ефективності використання капіталу підприємства, об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, забезпеченість підприємства власними оборотними коштами, оцінка конкурентоспроможності суб'єкта господарювання є основними завданнями комплексного аналізу фінансової звітності.

Звертаючи увагу на методику комплексного аналізу фінансової звітності підприємства, треба дотримуватися низки принципів: оперативність; порівняння; доречність та ефективність.

Найефективніший комплексний аналіз фінансової звітності ґрунтується на системі рангових показників, які дають можливість для покращення фінансового стану суб'єкта господарювання та розробки перспектив подальшого розвитку [1, с. 236].

Загалом, комплексний аналіз фінансової звітності підпорядковується певній системі аналітичних показників, які так само забезпечують об'єктивність ухвалених управлінських рішень. Тому система аналітичних показників і є джерелом інформації комплексного аналізу, яка необхідна для оцінки ситуації, що склалася у момент діяльності підприємства. А також потрібно відзначити, що до рекомендацій стосовно удосконалення комплексного аналізу фінансової звітності належить система відносних показників, які зможуть розкрити інформацію про фінансовий стан суб'єкта господарювання. До неї доречно було б включити такі показники, як коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт покриття й абсолютної ліквідності; коефіцієнт автономії; оборотність активів; обсяг реалізації та загальна рентабельність.

Безпосередньо перед початком здійснення комплексного аналізу фінансової звітності потрібно перевірити її на предмет повноти і достовірності відображення в обліку господарських операцій.

Процес аналізу фінансової звітності має досить чітку послідовність і завершується формулюванням висновків і рекомендацій, які так само дають змогу управлінському персоналу вчасно ухвалити необхідні рішення [2, с. 22].

Комплексний аналіз проводять у декілька етапів. Запропоновано проводити спочатку експрес-діагностику показників фінансової звітності суб'єкта господарювання для акцентування уваги на важливих проблемах в управлінні фінансами підприємства. Її слід здійснювати за такою послідовністю: аналіз економічного потенціалу суб'єкта господарювання; аналіз результатів фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта та рекомендації з проведеного аналізу, а також висновки [5, с. 211].

Найбільш глибоким аналізом є комплексна оцінка фінансової звітності підприємства, яка ґрунтується на системі показників і розглядає взагалі діяльність підприємства з погляду стратегічного розвитку бізнесу.

Тому слід запропонувати проводити комплексний аналіз звітності в такій послідовності:

- вертикальний і горизонтальний аналіз;
- аналіз фінансового стану та результатів діяльності суб'єкта господарювання;
- комплексна оцінка результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;
- розробка висновків і рекомендацій.

На початковому етапі здійснення комплексного аналізу аналітична служба повинна визначити об'єкт, мету та завдання дослідження, що дасть змогу сформулювати головні напрямки комплексного аналізу фінансової звітності. На цьому етапі детально оцінюється інформаційна база аналізу [6, с. 129].

До другого етапу включають первинну обробку вхідної економічної звітної інформації та її узагальнення. Цей етап поєднує в собі: групування вхідної інформації; отримання системи аналітичних показників як форми узагальнення даних і вибір необхідного напрямку обробки інформації відповідно до системи показників.

Третій етап безпосередньо пов'язаний із попередніми, при цьому вибирають необхідну методику первинної обробки вхідної інформації відповідно до дослідження, за допомогою якого можливо охарактеризувати фінансово-господарську діяльність підприємства.

Наступний етап полягає в обробці результатів економічної звітної інформації, при цьому аналітики отримують інформацію, яка так само є основою для прогнозування майбутньої діяльності та формування висновків стосовно об'єкта дослідження.

А саме на п'ятому етапі комплексного аналізу надається можливість дослідження достовірності звітної інформації для здійснення ефективної комплексної оцінки фінансового стану підприємства, що дає можливість застосувати контроль за відповідністю формування системи аналітичних показників звітності підприємства.

Потрібно зазначити, що на заключному шостому етапі саме формується тренд фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Цей етап має велике значення в прогнозі результатів діяльності суб'єкта господарювання, маючи на увазі запропоновані заходи підвищення ефективності діяльності цього суб'єкта. Тому слід зазначити, що п'ятий і шостий етапи мають можливість удосконалити методику комплексного аналізу фінансової звітності [3, с. 173].

З огляду на те, що нехтування проблемами формування й ефективного управління фінансовими показниками діяльності, ігнорування світовим досвідом управління ними на рівні суб'єкта господарювання може надто дорого коштувати підприємству [5, с. 217]. Виникнення проблеми у цьому напрямку може призвести не тільки до збитків, що зменшує поточний фінансовий результат господарювання, але й до більш вагомих наслідків – втрати іміджу та конкурентних переваг, періодичної або стійкої неплатоспроможності, часткової або повної втрати власного капіталу та навіть банкрутства підприємства.

Введення в практику та забезпечення дієвості механізму комплексного управління фінансовими показниками діяльності підприємств певним чином буде сприяти подоланню проблем фінансово-господарської діяльності й управління фінансовим станом суб'єкта господарювання.

Підбиваючи підсумки дослідження, насамперед потрібно відзначити певні проблемні аспекти, зокрема відсутність гарантії достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання; недостатність фінансової звітності для проведення якісного комплексного фінансового аналізу й ухвалення економічних рішень, адже аналіз потребує додаткової недоступної для зовнішніх користувачів звітної інформації.

Шляхи вдосконалення управління фінансовими показниками діяльності підприємств пропонується здійснювати за двома напрямками:

1. Удосконалення інформаційної бази та модифікація та поглиблення аналізу й оцінки результативних показників. При цьому пропонується поєднати два види аналізу (статичний і динамічний), що дасть змогу отримати об'єктивну оцінку фінансового стану підприємств. Інакше кажучи, це дасть змогу оцінити фінансово-економічний стан підприємства не на певну дату, а за певний проміжок часу, а отже, ми зможемо проаналізувати всі фінансові показники діяльності підприємств у динаміці.

2. Зміна значущості розрахункових показників – рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності.

Це у підсумку дасть змогу взаємопов'язати та комплексно, системно оцінити фінансово-економічний стан підприємства.

Отже, досліджено проблеми удосконалення методики здійснення комплексного аналізу звітності. Запропоновані пропозиції певною мірою спрямовані на вдосконалення методики аналізу та сприяють посиленню впровадження внутрішнього та зовнішнього контролю суб'єкта господарювання відповідно до формування відображених у ній показників, надають можливість для прогнозу фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта, а також впливають на підвищення її ефективності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М. – 2012. – 366 с. 2. Березницький Є. В. Фінансова звітність як інструмент фінансового аналізу та прогнозування кредитоспроможності підприємства / Є. В. Березницький, С. П. Зоря, О. П. Білан // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 2. – Т. 2. – С. 21–25. 3. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М. : Дело и сервис, 2008. – 368 с. 4. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / О. В. Ефимова [и др.]. – М. : Омега-Л, 2013. – 388 с. 5. Ильшева Н. Н. Анализ финансовой отчетности / Н. Н. Ильшева, С. И. Крилов. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 412 с. 6. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, Я. Клименко. – Харків : Фактор, 2012. – 200 с.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕФІНАНСУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

УДК 336.711

Береговий В. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні основи рефінансування комерційних банків, визначено проблеми, що стимулюють розвиток негативних тенденцій. Розглянуто нормативно-правову базу, яка регулює процес рефінансування. Проведено аналіз процесу рефінансування в Україні. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму рефінансування комерційних банків.

Ключові слова: рефінансування комерційних банків, ліквідність, безготівкова емісія, банківський сектор, ставка рефінансування, кредитор останньої інстанції, операції РЕПО, грошово-кредитний ринок.

Аннотация. Исследованы теоретические основы рефинансирования коммерческих банков, определены проблемы, стимулирующие развитие негативных тенденций. Рассмотрена нормативно-правовая база, регулирующая процесс рефинансирования. Проведен анализ процесса рефинансирования в Украине. Предложены пути совершенствования механизма рефинансирования коммерческих банков.

Ключевые слова: рефинансирование коммерческих банков, ликвидность, безналичная эмиссия, банковский сектор, ставка рефинансирования, кредитор последней инстанции, операции РЕПО, денежно-кредитный рынок.

Annotation. The theoretical basis of refinancing commercial banks identified problems that promote the development of negative tendencies. Considered the regulatory framework governing the process of refinancing. The analysis of the process of refinancing in Ukraine. Ways of improving the mechanism of refinancing of commercial banks.

Keywords: refinancing of commercial banks, liquidity, non-cash issue, the banking sector, the rate of refinancing, lender of last resort, repo, monetary market.

Криза в Україні значною мірою порушила функціонування кредитної системи, стала причиною банківської кризи: виникли проблеми з ліквідністю та платоспроможністю банківських кредитних установ. У такій ситуації вирішальною є роль НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку ліквідності банків шляхом рефінансування.

У науковій літературі проблеми рефінансування банків і вдосконалення його механізмів досліджували такі вчені, як А. Ковалюк, У. Ніконенко, С. Реверчук, С. Лобозинська, В. Міщенко, М. Савлук, А. Сомик, А. Шаповалов. Однак останні події в банківському секторі вимагають нового погляду на особливості обліку операцій із рефінансування банків і спонукають до пошуків шляхів його вдосконалення.

Метою роботи є дослідження теоретичних і прикладних аспектів обліку, аналізу та контролю операцій з рефінансування банків та їх правове регулювання.

Розглядаючи сутність поняття рефінансування, звернемо увагу на тлумачення цього поняття в загальному вигляді. Класичне визначення рефінансування – погашення позикового капіталу за допомогою отримання нових позик. НБУ дає таке визначення цього поняття – операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком порядку для підтримки ліквідності банків. Положення щодо механізму рефінансування банків наведені у Постанові Правління НБУ № 259. Основною метою є регулювання ліквідності банків на виконання Національним банком функції кредитора останньої інстанції.

Отже, можна дійти висновку, що рефінансування – це останній спосіб регулювання ліквідності комерційних банків, який проводиться НБУ і відіграє роль кредитора останньої інстанції. Таким чином, з урахуванням змісту визначення рефінансування, як бачимо, рефінансування є способом підвищення ліквідності банків, але водночас постає питання, хто має обов'язок щодо підтримки цієї ліквідності. Для НБУ рефінансування комерційних банків – це, по-перше, канал безготівкової емісії, а по-друге – спосіб запобігання банківській паніці, адже НБУ зобов'язаний слідкувати за банківським сектором, а також гарантувати безпеку вкладення грошей до банку для фізичних та юридичних осіб, захист інтересів вкладників банків. У разі кризової ситуації на грошовому ринку НБУ надає негайно додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, котрі потребують їх найбільше. Треба зазначити, що згідно з Законом України «Про Національний банк України» НБУ має право рефінансувати банк, якщо це не спричиняє ризиків для банківської системи [1, с. 11].

Згідно зі ст. 25 Закону України «Про Національний банк України» одним із основних економічних заходів і методів грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси, зокрема, через рефінансування комерційних банків, що дає змогу контролювати банківський сектор і всі банки, стежити за їхньою ліквідністю та платоспроможністю, структурою власного капіталу та його обсягу. Треба зазначити, що НБУ повинен рефінансувати банки у разі їхньої часткової неплатоспроможності, а не для того щоб відповідати за зобов'язання банків і постійно підтримувати їхню ліквідність за рахунок коштів, отриманих від НБУ. Відповідно до ст. 42 Закону України «Про Національний банк України» НБУ надає кредити банкам для підтримки ліквідності за ставкою, не нижчою від ставки рефінансування Національного банку, та в порядку, визначеному Національним банком. Залежно від динаміки зміни ставки можна визначити, яку політику веде НБУ щодо інших банків і тим самим регулює необхідність грошей в обороті. Це дає змогу здійснювати вплив на банківський сектор [2].

НБУ дає таке визначення ставки рефінансування – процентна ставка, за якою Національний банк України надає банкам на визначений строк кредити рефінансування.

Національний банк України продовжує пом'якшення грошово-кредитної політики, розпочате у минулому місяці. Поступовий відхід від політики «дорогих грошей» стає можливим завдяки стійкому зниженню ризиків для цінової стабільності в Україні [3].

Види та порядок рефінансування Національним банком України комерційних банків визначено у Положенні про регулювання Національним банком України ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259. Згідно з цим Положенням для ефективного регулювання ліквідності банків, виконання функції кредитора останньої інстанції Національний банк з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує, зокрема, такі інструменти:

- операції з рефінансування (лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, що діє постійно, кредити рефінансування);
- операції РЕПО. Національний банк може проводити з банками операції прямого РЕПО з державними облігаціями України або банківськими металами та зворотного РЕПО з державними облігаціями України згідно з цим Положенням та укладеними договорами на визначену суму та строк (не більш ніж на 90 календарних днів). Перевагами цього інструменту є низький кредитний ризик (оскільки такий інструмент є забезпеченим) і висока гнучкість (такі його властивості, як обсяг, строковість, частота, процентна ставка та тендерна, аукціонна або двостороння система реалізації, встановлюються з урахуванням умов, які склалися на ринку). Порівняно з іншими інструментами (наприклад, дисконтним вікном) вони є доступними для ширшого кола установ [4];
- операції з державними облігаціями України.

Відповідно до положення «Про надання Національним банком України кредитів рефінансування банкам України», затвердженого Постановою Правління НБУ від 13.07.2010 № 327, і «Про окремі питання рефінансування банків», затвердженого Постановою Правління НБУ від 22.05.2014 № 303, для забезпечення безпеки та фінансової стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів платоспроможні банки можуть отримувати кредити від НБУ на певних умовах та терміном до 2 років.

Важливою проблемою для системи може стати те, що кредити, надані НБУ, використовуються не за призначенням. Це означає, що отримані кошти банки можуть використовувати для спекуляції на валютному ринку та виведення її за кордон країни. Зокрема, досі існують корупційні чинники під час надання кредитів рефінансування, не розроблений порядок звіту та контролю за використанням раніше отриманих коштів тощо. Отже, розв'язання цієї проблеми може бути здійснено шляхом посилення контролю та вдосконалення фінансової та статистичної звітності про використання наданих кредитів рефінансування. Відомо, що нові порції рефінансування часто отримують банки, що не повністю розрахувалися за старими боргами.

Отже, перспективи активізації кредитної діяльності банків безумовно передбачають подальшу лібералізацію політики рефінансування: поступове, виважене зниження облікової ставки, тимчасове введення довгострокового цільового рефінансування життєздатних, платоспроможних банків для відновлення іпотечного кредитування, розвитку малого та середнього бізнесу, запуску загальнодержавних інфраструктурних проектів, що означає появу нових робочих місць і збільшення кількості кредитоспроможного населення [5, с. 24–26].

За результатами дослідження можемо визначити основні шляхи вдосконалення обліку, аналізу та контролю процесів рефінансування банків в Україні [6]:

- підтримка ліквідності банків переважно за допомогою короткострокового рефінансування, а саме через впровадження внутрішньоденних кредитів за умови надійного забезпечення;
- підвищення ефективності підтримки банківської ліквідності за допомогою розвитку ринку держаних цінних паперів;
- надання кредитів за адекватною процентною ставкою та на рівних для всіх банків умовах;
- підвищення контролю за здійсненням операцій рефінансування та цільовим використанням;

– рекапіталізація неплатоспроможних, недокапіталізованих і проблемних банків не повинна здійснюватися за кошти рефінансування.

Недоліки та проблеми у вітчизняній практиці рефінансування, які проявилися під час системної банківської кризи, ще не повністю подолані. Так, потребує додаткового дослідження та доопрацювання чинна нормативно-правова база, механізми рефінансування за кожним окремим інструментом, особливості забезпечення повернення кредитів з рефінансування тощо [7]. Подальші дослідження в цих сферах сприятимуть активізації кредитного ринку та досягненню макроекономічної стабільності в країні.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, старший викладач Капустян Н. М.

Література: 1. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, В. Кравчук. – Берлін–Київ, 2010. – 11 с. 2. НБУ збільшує рефінансування банків через дефляцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/natsbank_zbilshue_refinansuvannya_bankiv_cherez_deflyatsiyu.html. 3. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 30.04.2009 № 259. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>. 4. Положення про окремі питання рефінансування банків [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 22.05.2014 № 303. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/z0532-14. 5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України : Постанова Правління НБУ від 17.06.2004 № 280 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2004. – Вип. 9. – С. 24–26. 6. Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 04.02.2010 № 47. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0146-10. 7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

УДК 336.71

Беренич А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. На сучасному етапі дотримання та забезпечення ліквідності та платоспроможності банку є однією із важливих потреб банківської діяльності, оскільки завдяки цим показникам банки здатні своєчасно виконувати свої зобов'язання. Розглянуто теоретичні аспекти понять «ліквідність» і «платоспроможність», механізм забезпечення та регулювання ліквідності та платоспроможності банку.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, механізм забезпечення, економічні нормативи.

Аннотация. На современном этапе соблюдение и обеспечение ликвидности и платежеспособности банка является одной из важных потребностей банковской деятельности, поскольку благодаря этим показателям банки способны своевременно выполнять свои обязательства. В статье рассмотрены теоретические аспекты понятий «ликвидность» и «платежеспособность», рассмотрен механизм обеспечения и регулирования ликвидности и платежеспособности банка.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, механизм обеспечения, экономические нормативы.

Annotation. At present compliance and ensure liquidity and solvency of the bank is one of the most important needs of the banking, because thanks to these indicators, banks are able to timely fulfill its obligations. In article the

theoretical aspects of the concept of "liquidity" and "solvency". And consider a mechanism to ensure and regulate the liquidity and solvency of the bank, are analysed.

Keywords: *liquidity, solvency, a mechanism to ensure, economic standards.*

Одним із найважливіших секторів економіки є банківська система. Успішне функціонування банку забезпечує фінансова стійкість. Головним критерієм стійкості банку є ліквідність і платоспроможність, вони показують достатність власних коштів певного банку для забезпечення захисту інтересів його вкладників та інших кредиторів, а також характеризують здатність банківської установи забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань.

Якщо обрано неадекватні методи управління платіжною позицією, зберегти платоспроможність і ліквідність банку на прийнятному рівні досить важко.

Дослідженню проблеми банківської ліквідності та платоспроможності банку присвячено праці таких учених-економістів, як А. М. Герасимович, О. В. Дзюблик, І. К. Волошин, В. М. Кочетков, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, Л. М. Кіндрацька.

Водночас така кількість наукових робіт дає змогу дійти висновку про те, що це питання ще недосконало вивчене та потребує подальшого аналізу.

Тому мета статті полягає у визначенні теоретичного обґрунтування поняття «ліквідність» і «платоспроможність», а також розробці механізму забезпечення ліквідності та платоспроможності банку.

Існує безліч трактувань понять «платоспроможність» і «ліквідність». Практиками та вченими співвідношення цих категорій розглядається таким чином: ліквідність є умовою платоспроможності; «ліквідність» більш широке поняття, ніж «платоспроможність»; тотожні поняття.

Найбільш точне визначення наведено Національним банком України: «платоспроможність» (solvency) – спроможність банку виконати законні вимоги кредиторів. Платоспроможність характеризується рівнем забезпеченості фінансових зобов'язань банку власним капіталом. Неплатоспроможність банку визначається як його неспроможність протягом одного місяця повністю виконати законні вимоги кредиторів через відсутність коштів або зменшення розміру капіталу банку до суми, що становить менше за третину суми, встановленої Національним банком як мінімально необхідної.

Поняття платоспроможності, як і поняття ліквідності, характеризують здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання. Відмінність полягає в тому, що платоспроможність передбачає виконання зобов'язань за рахунок власного капіталу, тоді як ліквідність – повне виконання всіх зобов'язань банківської установи [1].

Механізмом забезпечення ліквідності банків є встановлені державою вимоги до ліквідності, платоспроможності, структури капіталу. Кожний показник окремо не достатній для того, щоб однозначно стверджувати, що стан конкретного банку ліквідний.

Для захисту інтересів клієнтів і забезпечення фінансової надійності банків Національний банк України встановлює для всіх банків економічні нормативи, серед них є нормативи ліквідності та платоспроможності (рис. 1) [2].

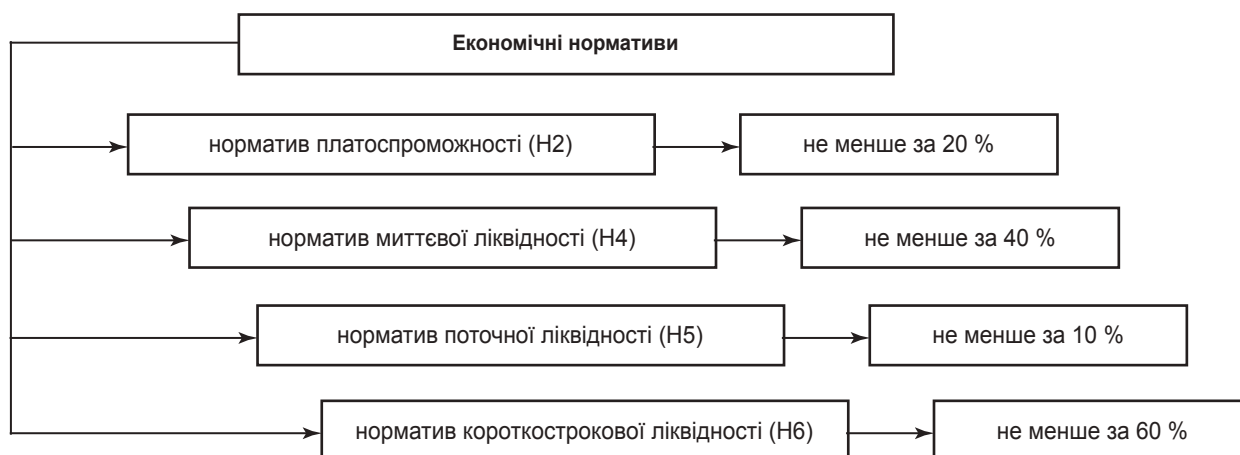


Рис. 1. Економічні нормативи, які застосовуються під час регулювання банківської ліквідності та платоспроможності банку

Функціонування банківської системи неможливе без наявності нормативно-правової бази, за допомогою якої регулюється банківська діяльність в Україні. Як свідчить практика, нестабільність банківської системи, кризи

банків мають тяжкі економічні наслідки. Для створення стабільної банківської системи і функціонує банківське регулювання [3]. На рис. 2 наведено схему державного регулювання банківської ліквідності в Україні.

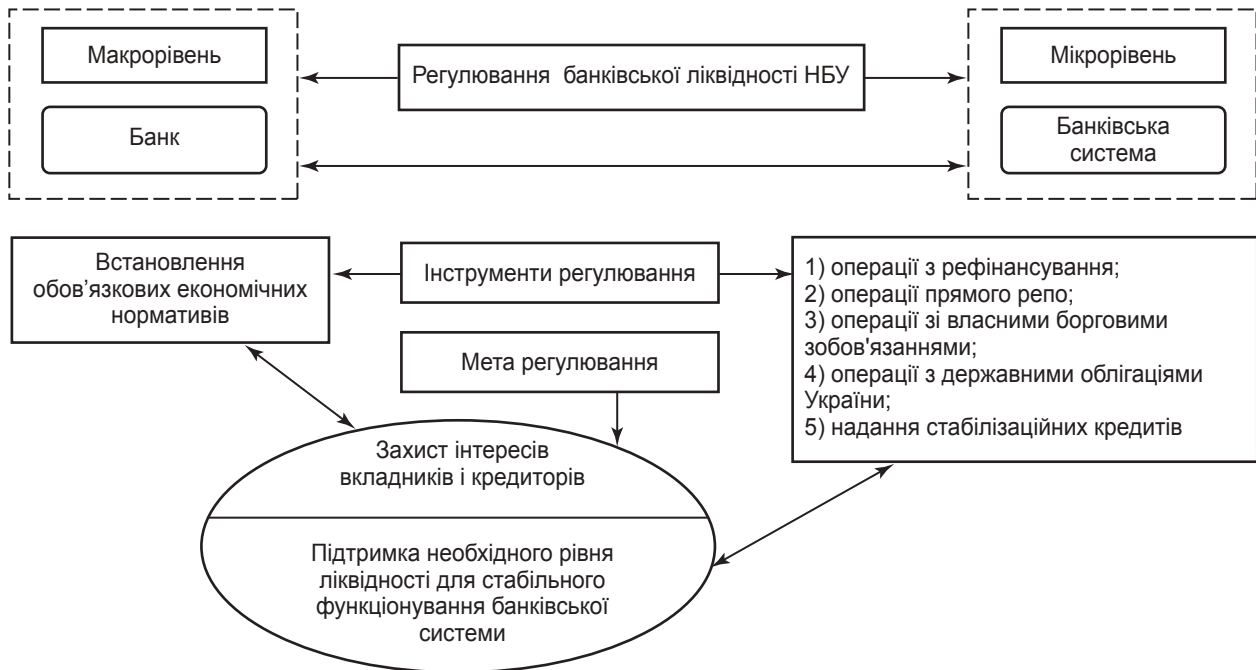


Рис. 2. Державне регулювання банківської ліквідності та платоспроможності

Банківська ліквідність і платоспроможність є багатоаспектним поняттям, тому механізм державного регулювання цих показників варто розглядати на мікро- та макрорівні і в комплексі. Впливаючи на ліквідність кожного окремого банку, Національний банк визначає ліквідність банківської системи загалом, і навпаки, впровадження грошово-кредитної політики, спрямованої на регулювання стану грошового ринку, впливає на управління ліквідністю кожного конкретного банку. При цьому варто зауважити, що на макрорівні банківська система розглядається як сукупність усіх банків (не враховуючи інших фінансових установ і Національного банку України).

Ліквідність і платоспроможність банку відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування як окремого банку, так і банківської системи країни загалом. Ліквідність і платоспроможність є одними з найважливіших характеристик банківської діяльності. Ці показники є умовою самозбереження банку, оскільки підтримання належного рівня ліквідності дає змогу банку постійно бути платоспроможним, створюючи достатні умови для стійкого розвитку економіки та досягнення основних цілей банківської діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Хмеленко О. В.

Література: 1. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123537. 2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : Інструкція від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>. 3. Бурденко І. М. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку : монографія / І. М. Бурденко [та ін.]. – Суми : Університет. кн., 2011. – 136 с.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРАВА

УДК 341.211/.214

Берестенко И. И.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Определены особенности государства как основного субъекта международного экономического права, рассмотрены основные права и обязанности, обоснован вопрос иммунитета как одного из проявлений суверенитета государства.

Ключевые слова: международное экономическое право (МЭП), государство, иммунитет, субъект.

Анотація. Визначено особливості держави як основного суб'єкта міжнародного економічного права, розглянуто основні права й обов'язки, обґрунтовано питання імунітету як одного з проявів суверенітету держави.

Ключові слова: міжнародне економічне право (МЕП), держава, імунітет, суб'єкт.

Annotation. Determined feature state as the main subject of the international economic law, consider the basic rights and obligations, immunity as a manifestation of the sovereignty of the state.

Keywords: international economic law (PIL), the state, immunity, subject.

Понимание сущности международного экономического права необходимо сегодня широкому кругу лиц, поскольку оно оказывает влияние практически на все сферы жизни современного общества. Субъекты международного права, в зависимости от своей правовой природы, подразделяются на две категории: первичные и производные. Государство как субъект международно-правовых отношений относится к первичным. Оно является одним из необходимых субъектов в социально-политической сфере в целом. Ни одно общество не может существовать вне государства, которое необходимо для организации внутренней и международной жизни. Поэтому вопрос о государстве как субъекте международного экономического права является еще открытым и требует дополнительного анализа со стороны ученых.

Исследованием данной темы занимались такие ученые, как Г. В. Игнатенко, И. И. Лукашук, В. И. Кузнецов, С. С. Алексеев, М. М. Богуславский, И. А. Демидов, Г. К. Дмитриев, М. Е. Лебедев, Е. А. Суханов, И. О. Хлестова.

Целью данной работы является понимание сущности государства как субъекта международного экономического права, его роли и места в международном экономическом праве.

Под термином «государство» принято понимать особую организацию по управлению делами существующего на определенной территории общества, обладающего свойством суверенитета [1, с. 171].

В доктрине права обычно принято считать, что государство характеризуется наличием трех признаков: территории (государственной территории), населения и публичной (государственной) власти.

Все эти признаки связаны общим для всех государств свойством суверенитета. Государственная территория – земное пространство, находящееся под суверенитетом данного государства; население – совокупность индивидов (граждан, иностранцев, апатридов), находящихся в территориальных пределах государства, на которых распространяется юрисдикция (совокупность суверенных властных правомочий) данного государства; публичная (государственная) власть – особая организация властвования, посредством деятельности которой осуществляется государственный суверенитет [2].

Особенностью государства как субъекта международного экономического права является то, что оно обладает правом создавать нормы, которые будут действовать в рамках международного экономического права, и само же обязано подчиняться этим нормам. Кроме того, государство может взаимодействовать как на правовом, так и на частном правовом уровне. Таким образом, государство может участвовать в международно-правовых отношениях в двух различных качествах: как суверен, носитель публичной власти и как хозяйствующий субъект, носитель частного интереса [3, с. 455].

Государства могут вступать в международные экономические отношения в лице своих исполнительных органов или в лице государственных компаний.

Государства как первичные субъекты международного экономического права обладают определенными правами и обязанностями.

В 1974 году права и обязанности государства как субъекта международного экономического права были закреплены Хартией экономических прав и обязанностей государств. Таким образом, государство имеет право:

- выбирать свою экономическую систему, формы организации внешнеэкономических сделок, средства экономического развития, использования ресурсов, осуществления реформ;
- свободно осуществлять суверенитет над своими богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью;
- национализировать, экспроприировать и передавать иностранную собственность; регулировать споры по компенсациям за национализированную иностранную собственность согласно внутригосударственному праву; регулировать и контролировать иностранные инвестиции, деятельность транснациональных корпораций (далее – ТНК);
- участвовать в международной торговле и других формах экономического сотрудничества, в принятии решений для урегулирования экономических и финансовых проблем; заключать двусторонние и многосторонние соглашения в области международного экономического сотрудничества, не подвергаться дискриминации;
- участвовать в субрегиональном, региональном и межрегиональном сотрудничестве в целях экономического развития; развивающиеся страны (далее – РС) вправе предоставлять торговые преференции другим РС, не распространяя их на развитые страны.

Каждое государство несет полную ответственность за содействие экономическому, социальному и культурному развитию своего народа (ст. 7 Хартии экономических прав и обязанностей государств).

В связи с этим государства наделяются соответствующими обязанностями:

- сосуществовать в мире независимо от экономической системы, способствовать международной торговле на основе взаимной выгоды, равных преимуществ и взаимного предоставления режима наибольшего благоприятствования; не применять экономические меры принудительного характера, направленные на ущемление суверенных прав государств или извлечение выгоды;
- сотрудничать в оптимальном использовании ресурсов, принадлежащих двум и более государствам; не принуждать к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям; обеспечивать компенсацию в случаях национализации, экспроприации или передачи иностранной собственности; сотрудничать в деле осуществления права по регулированию и контролю за деятельностью ТНК; обеспечивать, чтобы выгоды от разработки ресурсов морского дна (общего наследия человечества) распределялись между всеми государствами;
- не подвергать другие государства дискриминации; сотрудничать в деле содействия более рациональным и справедливым международно-экономическим отношениями (далее – МЭО); учитывать интересы РС в обеспечении развития мировой экономики; расширять и укреплять систему преференций развитых стран для РС, содействовать экономическому развитию наименее развитых из РС;
- сотрудничать в обеспечении либерализации мировой торговли, в устранении препятствий международной торговле; содействовать развитию международной торговли;
- обеспечить, чтобы политика субрегиональных, региональных и межрегиональных объединений отвечала нуждам международного экономического сотрудничества и учитывала законные интересы третьих стран;
- содействовать международному научному и техническому сотрудничеству, передаче технологии; сотрудничать в разработке руководящих положений в отношении передачи технологии [4].

Так как государство является суверенным субъектом международного экономического права, в связи с этим существует особый порядок привлечения его к ответственности за нарушения норм международного экономического права.

Одним из существенных проявлений суверенитета являются иммунитеты и привилегии.

Под иммунитетом государства принято понимать принцип, согласно которому на государство или на его органы и представителей не может быть заявлен иск в иностранном суде без его согласия. Иммунитет основывается на суверенитете государств, их равенстве. Это означает, что ни одно из них не может осуществлять свою власть над другим государством, его органами, имуществом.

В теории и практике различают три вида юрисдикционного иммунитета государства: судебный иммунитет, иммунитет от предварительного обеспечения иска и иммунитет от принудительного исполнения судебного или арбитражного решения [5].

Судебный иммунитет заключается в неподсудности одного государства судам другого государства. Без согласия государства оно не может быть привлечено к суду другого государства. Иммунитет от предварительного обеспечения иска состоит в следующем: нельзя в порядке предварительного обеспечения иска принимать без согласия государства какие-либо принудительные меры в отношении его имущества.

Под иммунитетом от принудительного исполнения решения понимается следующее: без согласия государства нельзя осуществить принудительное исполнение решения, вынесенного против государства [5].

Кроме того, в юридической доктрине исторически были сформулированы 2 концепции иммунитета государства – абсолютного и ограниченного.

Концепция абсолютного иммунитета исходит из того, что: а) иски к иностранному государству не могут рассматриваться без его согласия в судах другого государства; б) в порядке обеспечения иска имущество какого-либо государства не может быть подвергнуто принудительным мерам со стороны другого государства; в) недопустимо обращение мер принудительного исполнения на имущество государства без его согласия.

Согласно концепции функционального (ограниченного) иммунитета, иностранное государство, его органы, а также их собственность пользуются иммунитетом только тогда, когда государство осуществляет суверенные функции. Если же государство совершает действия коммерческого характера, то оно не пользуется иммунитетом. Иными словами, представители концепции ограниченного иммунитета считают, что, когда государство ставит себя в положение частного лица, к нему могут предъявляться иски, а на его собственность распространяются принудительные меры.

Представитель науки международного экономического права М. Шумилов отмечает следующее содержание разработанной в западной правовой доктрине концепции «расщепления иммунитета» (функционального иммунитета). По его мнению, государство, которое заключает гражданско-правовой договор с иностранным физическим или юридическим лицом для осуществления функций суверенитета (например, строительства сооружений посольства) обладает иммунитетом. Иммунитет презюмируется, если стороны не договорились об ином. Если же государство заключает такой договор с частным лицом с коммерческой целью, то оно должно приравниваться к юридическому лицу и, соответственно, не может пользоваться иммунитетами. В этих случаях отсутствие иммунитета презюмируется, если стороны не договорились об ином [6, с. 477].

Таким образом, в данной статье были рассмотрены лишь самые общие моменты, касающиеся статуса государства как основного субъекта международного права, представлены его основные права и обязанности, иммунитеты государств как основной принцип суверенитета государства. Мы должны помнить, что соблюдение норм и принципов международного права в международной деятельности государств являются основой стабильного международного правопорядка.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Суц Е. П.

Литература: 1. Егоров С. А. Международное право : учебник / С. А. Егоров. – М : Статут, 2014. – 223 с. 2. Официальный сайт «Википедии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org>. 3. Игнатенко Г. В. Международное право / Г. В. Игнатенко, О. И. Тиунов. – М. : Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 752 с. 4. Понятие «система международного экономического права» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://studopedia.info/1-121042.html>. 5. Иммунитет государства по международному экономическому праву [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://promspravka.su/advertising/11-immunitet.html>. 6. Шумилов В. М. Международное экономическое право : учеб. для магистров / В. М. Шумилов. – М. : Юрайт, 2014. – 612 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 336.334

Бистро В. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття фінансової стійкості підприємства, проведено аналіз фінансової стійкості підприємств м'ясної галузі України, наведено показники, які використовуються для рівня її оцінки.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, аналіз, оцінка, показники, власні кошти.

Аннотація. Раскрыта сущность понятия финансовой устойчивости предприятия, проведен анализ финансовой устойчивости предприятий мясной отрасли Украины, приведены показатели, которые используются для уровня ее оценки.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, анализ, оценка, показатели, собственные средства.

Annotation. The essence of the concept of enterprise financial stability, the analysis of financial stability of enterprises of meat industry of Ukraine are the indicators used to assess its level.

Keywords: financial stability of the company, analysis, evaluation, performance, own funds.

У ринкових умовах для підприємства є важливим стимулювання розвитку та прибутковості, що є запорукою конкурентоспроможності. Значним елементом розвитку підприємства є забезпеченість фінансовими ресурсами, їхній стан і структура. Тобто рівень фінансової стійкості підприємства, який забезпечує достатнє фінансування та платоспроможність у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Питання стосовно аналізу фінансової стійкості підприємства досліджували такі вчені, як Б. М. Литвин [1], М. В. Стельмах [1], В. О. Подольська [2], О. В. Яріш [2], Ю. А. Соколов [3], Н. В. Балабанова [3], І. В. Алексеев [4], А. С. Мороз [4], Є. М. Романів [4], І. Б. Хома [4] та ін.

Метою статті є аналіз та порівняння рівнів фінансової стійкості підприємств м'ясної галузі економіки України.

Для досягнення поставленої мети були поставлені та виконані певні завдання: визначити сутність поняття фінансової стійкості підприємства, провести аналіз і порівняти фінансову стійкість підприємств м'ясної галузі України.

Умовою та гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість являє собою такий стан фінансових ресурсів і їх розподілу, використання яких забезпечує діяльність підприємства та сприяє збільшенню прибутку, платоспроможності, кредитоспроможності підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

Для проведення аналізу було обрано підприємства ПАТ «Конотопм'ясо», ПАТ «Козятинський М'ясокомбінат» і ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат».

Для початку необхідно розрахувати показники для визначення типу фінансової стійкості підприємства, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств для визначення типу фінансової стійкості за 2014 рік

Показники	ПАТ «Козятинський М'ясокомбінат»	ПАТ «Конотопм'ясо»	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»
1. Джерела власних коштів (ЕС)	23652	24179	3467
2. Необоротні активи	14111	14022	7665
3. Наявність власних оборотних коштів (ЕО)	9541	10157	-4198
4. Довгострокові зобов'язання на забезпечення (КТ)	0	0	4682
5. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів (ЕТ)	-8835,5	10157	-8835,5
6. Поточні зобов'язання та забезпечення (Кт + Rp)	1911	1673	1034
7. Загальна величина основних джерел формування запасів	11452	11830	1518
8. Запаси (Z)	3960	3936	251
9. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (ΔЕс)	5581	6221	-4449
10. Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів (ΔЕТ)	-12795,5	6221	-9086,5
11. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	7492	7894	1267
12. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості ($S = \{S \text{ (рядок 9 табл.)}, S \text{ (рядок 10 табл.)}, S \text{ (рядок 11)}\}$)	(1;0;1)	(1;1;1)	(0;0;1)

Проведені розрахунки показали, що ПАТ «Конотопм'ясо» має абсолютний фінансовий стан, що свідчить про платоспроможність підприємства. ПАТ «Козятинський М'ясокомбінат» має нормальну фінансову стійкість,

що зумовлено нормальною платоспроможністю, ефективним використанням позикових коштів, покриттям запасів і витрат за рахунок нормальних джерел, а ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» має нестійкий фінансовий стан.

Для оцінки рівня фінансової стійкості Т. В. Донченко та О. В. Подольська використовують такі показники:

- коефіцієнт забезпеченості власними коштами;
- коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними засобами;
- коефіцієнт маневреності;
- індекс постійного активу;
- коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів;
- коефіцієнт зношеності основних засобів;
- коефіцієнт реальної вартості майна [5].

Крім того, для оцінки фінансової стійкості підприємства використовуються найрізноманітніші прийоми, методи та моделі. Їхня кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей оцінки та визначаються її завданням у кожному конкретному випадку. Показниками стійкого фінансового стану підприємства можуть бути стійка платоспроможність, позитивні тенденції у виробництві та продажу продукції (робіт, послуг, товарів), ефективне використання ресурсів, наявність власних оборотних активів, прибуткове господарювання тощо [2].

Результат розрахунку зазначених показників фінансової стійкості досліджуваних підприємств наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості підприємств

Підприємства	ПАТ «Конотопм'ясо»	ПАТ «Козятинський М'ясокомбінат»	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»
коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,85	0,87	-2,77
коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними засобами	2,4	1,6	-16,7
коефіцієнт маневреності	0,4	0,37	-0,55
індекс постійного активу	0,6	0,63	2,21
коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	0	0,008	0,57
коефіцієнт зношеності основних засобів	0,47	0,29	0,3
коефіцієнт реальної вартості майна	0,6	0,65	0,84

Отже, отримані результати підтверджують зазначені вище висновки, тому найстійкіший фінансовий стан має ПАТ «Конотопм'ясо», а ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» має кризовий фінансовий стан, зумовлений нестачею власних коштів у діяльності підприємства та низькою частиною власного капіталу, що перебуває в обороті підприємства.

В умовах ринкових відносин забезпечення фінансової стійкості підприємства є одним із найбільш важливих питань, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності і відсутності у підприємства коштів для розвитку. Адже майбутні ділові партнери, передусім, віддають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу та високим рівнем фінансової незалежності, оскільки таке підприємство з більшою ймовірністю може сплатити борги за рахунок власного капіталу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеєва Ю. В.

Література: 1. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – Київ : Хай-Тек Прес, 2008. – 335 с. 2. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 488 с. 3. Соколов Ю. А. Финансовая устойчивость с позиции оценки финансовых рисков / Ю. А. Соколов, Н. В. Балабанова. – Иваново : Иван. гос. хим.-технолог. ун-т, 2008. – 94 с. 4. Алексеев І. В. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій / І. В. Алексеев [та ін.]. – Львів : Бескид Біт, 2003. – 151 с. 5. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 23–27. 6. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г. О. Партин. – 2010. – № 10 – С. 276–279. 7. Фінансова звітність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

УДК 347.736.3

Бобрицька М. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні основи банкрутства комерційних банків, визначено проблеми, що стимулюють розвиток негативних тенденцій. Проведено аналіз основних причин, що викликають банкрутство комерційних банків в Україні. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму організації діяльності банку.

Ключові слова: банкрутство комерційного банку, ліквідація комерційного банку, ліквідність, неплатоспроможність банку, процедура ліквідації, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, криза.

Аннотация. Исследованы теоретические основы банкротства коммерческих банков, определены проблемы, стимулирующие развитие негативных тенденций. Проведен анализ основных причин, вызывающих банкротство коммерческих банков в Украине. Предложены пути совершенствования механизма организации деятельности банка.

Ключевые слова: банкротство коммерческого банка, ликвидация коммерческого банка, ликвидность, неплатежеспособность банка, процедура ликвидации, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, кризис.

Annotation. Theoretical foundations of the bankruptcy of commercial banks are investigated. Problems that stimulate the development of negative tendencies are identified. The main causes of bankruptcy of commercial banks in Ukraine are analyzed. The ways of improvement of the organization of the bank are offered.

Keywords: bankruptcy commercial bank, the elimination of commercial banks, liquidity, bank insolvency, liquidation proceedings, the Fund Deposit Guarantee, crisis.

Протягом останніх років банківська система України зазнала значних змін під впливом інтеграції України до світової спільноти, що суттєво вплинуло на вимоги щодо здійснення банківської діяльності та на кількість банків, які мають дозвіл (ліценцію) на надання банківських послуг. Так, в Україні лише за період січня–вересня 2015 року кількість банків зменшилась на 37, і це пов'язано з тим, що деякі банки не мали достатнього капіталу, а деякі створювалися лише для обслуговування обмеженого кола осіб, які порушували законодавство України та займалися незаконною діяльністю. Такі банки здебільшого в подальшому були доведені власниками до банкрутства, а держава в особі НБУ повинна була розв'язувати питання повернення грошей ошуканим вкладникам. Тому на сьогодні держава особливу увагу приділяє визначенню причин банкрутства банків і подальшої їх ліквідації. Це дає можливість внести певні зміни до чинного законодавства та мінімізувати ризики для вкладників і прискорити процедуру ліквідації, що надасть можливість кредиторам повернути свої кошти; сформулювати стратегію, яка б дала змогу запобігти негативним тенденціям погіршення платоспроможності банків, їхньої надійності; організувати більш ефективну діяльність окремих комерційних банків щодо своєї привабливості та залучення додаткових коштів від населення, юридичних осіб у банківську систему України.

Цій проблемі присвячено чимало праць багатьох авторів. Серед вітчизняних фахівців можна назвати такі імена, як О. О. Терещенко, В. В. Кочетков, О. І. Копілюк, Ю. В. Вашенко, Є. А. Суханов, А. Є. Шерстобитов.

Основною метою науковців, які розробляли цю тематику, був аналіз причин банківської кризи та її наслідків. Проте, на нашу думку, поряд з аналізом причин кризи та її наслідків необхідно приділити значну увагу розв'язанню питання, яким чином можна запобігти таким негативним тенденціям та як саме необхідно діяти, якщо криза все ж розпочалася. З розвитком суспільних відносин змінюється політична й економічна ситуація в країні, тому необхідно, передусім, брати до уваги те, що розроблені раніше теоретичні рекомендації щодо подолання кризи чи запобігання їй не завжди ефективні, а деякі потребують законодавчого закріплення задля їх застосування. Локально неможливо належним чином вплинути на ситуацію запобігання кризовим явищам, тому, щоб розв'язати цю проблему, необхідно діяти на макрорівні зі зміною недосконалого законодавства, що не відповідає потребам часу. Через відсутність дійсно незалежного фінансового контролю й аудиту з боку суспільних організацій і державних установ і належного відповідного потребам часу правового регулювання вищезазначених відносин у країні чималі грошові активи «зникають» незрозуміло куди. Отже, метою цієї статті є виявлення основних причин банкрутства комерційних банків і пошук шляхів запобігання таким негативним явищам, а об'єктом вивчення є діяльність комерційних банків України.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» процедура банкрутства комерційних банків потребує окремого провадження з урахуванням положень Закону України «Про банки і банківську діяльність». Задля визначення порядку банкрутства банківських установ передусім треба дати визначення поняттю «банкрутство». Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство – це визнана Господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1]. Отже, з визначення поняття банкрутства випливає, що основною проблемою для провадження справи про банкрутство є неплатоспроможність боржника.

Але неплатоспроможність можливо визначити як відносну й абсолютну. Відносна вказує, що на певний час через певні обставини суб'єкт підприємництва не може розраховуватися у зв'язку з відсутністю коштів на рахунку. Але процес виробництва не припинявся, і відбувається виробництво певної товарної продукції, яка має попит, і в разі її реалізації є можливість розраховуватися за своїми боргами. Банкрутство в банківській сфері ускладнене тим, що банк не є виробником товарної продукції, але залучає від населення та юридичних осіб кошти, що під час процедури банкрутства дуже ускладнює ситуацію.

До головних причин банкрутства належить передусім нестабільна економічна та політична ситуація в країні, відсутність належного контролю з боку НБУ щодо дотримання економічних нормативів, неефективне управління та планування, недостовірність даних, неякісні активи та незабезпечені витрати, а також дуже високий рівень корупції в банківській сфері [2, с. 97]. Нестабільність банківської системи України та кризові явища в економіці призвели до масової збитковості та втрати ліквідності більшістю кредитних установ країни, що, як наслідок, призводить до банкрутства, за яким в умовах застосування неефективних шляхів його запобігання може відбутися ліквідація банку.

Здебільшого, як вказувалось вище, таке явище відбувається у зв'язку з низьким рівнем дотримання банками фінансової дисципліни, а саме економічних нормативів, і низьким рівнем контролю з боку НБУ за їх дотриманням. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»: «Ліквідація банку – процедура припинення банку як юридичної особи відповідно до законодавства» [3]. Як зазначалось вище, ліквідація банків, на відміну від інших комерційних організацій, має свої особливості відповідно до значущості банківської системи в економіці. Так, у разі ліквідації банку, враховуючи те, що всі суб'єкти банківської сфери (банки) тісно пов'язані між собою, це може суттєво вплинути на загальний фінансовий стан не тільки в банківській сфері, але і держави. Тому спеціальна процедура ліквідації банку, яка передбачена окремим законодавством, зокрема Законом України «Про банки і банківську діяльність», врегульовує відносини ліквідації банків з урахуванням специфіки діяльності суб'єкта господарювання та наслідки для суспільства такої ліквідації. Закон України «Про банки і банківську діяльність» закріплює порядок визначення банку банкрутом і подальшої його ліквідації, яка складається із трьох етапів [4, с. 136]:

- 1) організація процедури ліквідації банку;
- 2) безпосередньо саме проведення процедури ліквідації банку;
- 3) завершення процедури ліквідації банку.

Послідовність і порядок ліквідації комерційного банку закріплені у Законах «Про банки та банківську діяльність» та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Передумовами для процесу провадження банкрутства та ліквідації банку в разі визнання його банкрутом є відкликання ліцензії.

Відповідно до вимог чинного законодавства України Національний банк України ухвалює рішення про відкликання у банку банківської ліцензії та ліквідацію банку за пропозицією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом п'яти днів із дня отримання такої пропозиції Фонду. Пропозиція має містити повний звіт та обґрунтування такої необхідності. Порядок відкликання банківської ліцензії у банку, що ліквідується за ініціативою власників, визначається нормативно-правовими актами Національного банку України та передбачає інші умови й особливості припинення банківської діяльності. Фонд вносить до Національного банку України пропозицію про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку, але за умови виконання певних нормативно встановлених вимог щодо виконання обов'язків стосовно кредиторів та держави. Це приводить до введення зовнішнього управління, а в разі неможливості відновлення платоспроможності банку до його ліквідації. Національний банк України інформує Фонд про ухвалення рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку не пізніше від дня, наступного за днем ухвалення такого рішення. Фонд розпочинає процедуру ліквідації банку не пізніше від наступного робочого дня після офіційного отримання рішення Національного банку України про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку, крім випадку, коли ліквідація здійснюється за ініціативою власників банку. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб у день отримання рішення Національного банку України про ліквідацію банку набуває прав ліквідатора банку та розпочинає процедуру його ліквідації відповідно до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Ліквідація банку має бути завершена не пізніше від двох років з дня початку процедури ліквідації банку. Фонд має право ухвалити рішення про продовження ліквідації банку на строк до двох років з можливістю повторного продовження на строк до одного року.

Хоча процедура ліквідації прописана, але варто визначити питання повернення грошових сум фізичним та юридичним особам, які мають більше грошей на рахунку, ніж встановлено Фондом гарантування повернення вкладів.

Процедура ліквідації банку вважається завершеною, а банк ліквідованим із дня внесення запису про це до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Національний банк України вносить запис до Державного реєстру банків про ліквідацію банку на підставі отриманого від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб рішення про затвердження ліквідаційного балансу та звіту ліквідатора [5].

За останні 5 років кількість банків, які втратили ліцензію, збільшилась. Задля усунення проблеми банкрутства комерційних банків необхідно покращити як внутрішній, так і зовнішній контроль з боку Національного банку України та держави; необхідна розробка системи ефективного управління, покращення роботи з клієнтами; створення спеціальних умов для ефективного управління активами та пасивами банку; забезпечення прозорості банківської системи за допомогою засобів масової інформації; підвищення кваліфікації співробітників задля організації ефективного менеджменту в комерційних банках.

Таким чином, задля поліпшення стану банківської системи необхідно:

- 1) зменшити витрати, пов'язані з економічно необґрунтованим придбанням основних засобів та оборотних активів;
- 2) збільшити доходи за рахунок обсягу дохідних активних операцій, збільшення робочих активів;
- 3) створити потужний аналітичний і методологічний центр;
- 4) проводити єдину процентну, тарифну політику для кожного структурного підрозділу;
- 5) оптимізувати систему управління ризиками.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, старший викладач Капустян Н. М.

Література: 1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 № 2343-III // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440. 2. Мінняйленко К. О. Банкрутство комерційних банків України: причини виникнення та шляхи запобігання / К. О. Мінняйленко, Д. С. Погрібняк // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 97–100. 3. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 50. – С. 564. 4. Мулік О. Д. Нагальні питання банківського нагляду за банками у стадії ліквідації: теорія та практика / О. Д. Мулік // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (24–25 травня 2012 року). – Суми, 2012. – С. 136–138. 5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – С. 30.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.334.4 – 047.44

Богданова Т. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто й узагальнено наявні підходи щодо визначення сутності економічної категорії «банкрутство», а також надано авторське визначення цього поняття. Запропоновано технологію оцінки ймовірності банкрутства, що адаптована під підприємства деревообробної галузі.

Ключові слова: банкрутство, неспроможність, аналіз, криза, технологія, деревообробна галузь, зобов'язання.

Аннотація. Рассмотрены и обобщены существующие подходы к определению сущности экономической категории «банкротство», а также предоставлено авторское определение данного понятия. Предложена технология оценки вероятности банкротства, которая адаптирована под предприятия деревообрабатывающей отрасли.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, анализ, кризис, технология, деревообрабатывающая отрасль, обязательства.

Annotation. The article reviewed and summarized the existing approaches to defining the essence of economic categories "bankruptcy" and provided the author's definition of this concept. Offered technology assessment of the likelihood of bankruptcy, which is adapted to the woodworking industry.

Keywords: bankruptcy, insolvency, analysis, crisis, technology, woodworking industry, obligations.

Банкротство вітчизняних підприємств є істотною проблемою в Україні, особливо в умовах сучасної економіки. В Україні досить велика кількість підприємств щороку проходить процедуру банкрутства. Станом на кінець 2015 року частка збанкрутілих підприємств становила 57 %, що на 3 % вище, ніж в аналогічному періоді 2014 року. Сьогодні проблема банкрутства в Україні актуальна, як ніколи, у зв'язку з загостренням фінансової кризи, яка спостерігається в нашій країні протягом останніх років та ускладнюється негативним зовнішнім впливом кризових явищ з боку світової економіки. Таким чином, виникає потреба детального вивчення й аналізу сутності такого явища, як банкрутство, оскільки більшість питань стосовно нього з теоретичного погляду в сучасній вітчизняній літературі недостатньо обґрунтовані та опрацьовані; виникає необхідність у подальшому дослідженні практичних і методичних аспектів оцінки ймовірності банкрутства підприємства.

Різні погляди щодо визначення терміну «банкрутство» та методи оцінки ймовірності банкрутства надавались у працях таких вчених, як Є. М. Андрущак [1], О. Я. Базилінська, І. А. Бланк [2], Н. Ю. Возіянова [3], Л. О. Ліго-ненко, Г. М. Ляшенко [4], О. Л. Пластун [5], Р. С. Сайфулін [6], Л. С. Ситник [7], О. О. Терещенко [8], А. Д. Шеремет [6] та ін.

Тому метою цього дослідження є конкретизація сутності поняття «банкрутство», а також надання технології оцінки ймовірності банкрутства, що адаптована під підприємства деревообробної галузі.

На сьогодні в науковій літературі існує досить багато різноманітних поглядів щодо визначення сутності поняття банкрутства, але не існує єдиного підходу до його трактування. Отже, як бачимо, банкрутство є складним процесом, його можна охарактеризувати з різних поглядів – юридичного, управлінського, організаційного, фінансового тощо. Саме тому було згруповано основні підходи щодо визначення поняття банкрутства в юридичному й економічному аспектах, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Основні підходи щодо визначення поняття банкрутства

Види	Визначення поняття	Ключова ознака	Джерело, автор
	1	2	3
Юридичний аспект	Банкрутство – нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування судом ліквідаційної процедури	нездатність	Господарський Кодекс України (ст. 209) м. Київ, 16 січня 2003 року № 436-IV [9]
	Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди та погасити грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	неспроможність	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (ст. 1) м. Київ, 14 травня 1992 року N 2342-XII [9]
	Банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі	незадовільне становище	Є. М. Андрущак [1]
	Банкрутство – встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом	фінансова неспроможність	І. А. Бланк [2, с. 34]
Економічний аспект	Банкрутство – це міра економічної та юридичної відповідальності за стан, що характеризується перевищенням заборгованості над вартістю майна боржника, яке устанавлюється відповідно до законодавства	міра відповідальності	Н. Ю. Возіянова [3]

Закінчення табл. 1

	1	2	3
	Банкрутство є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- та макросередовища, тобто є закономірністю розвитку підприємства на мікрорівні та формою підтримання конкурентоспроможності галузі	наслідок незадовільного управління	Г. М. Ляшенко [4]
	Підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможливорює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним	результат кризи	О. Л. Пластун [5]
	Зафіксована юридично точка в життєвому циклі підприємства, що означає неможливість ведення фінансово-господарської діяльності з невід'ємним прибутком як самостійним суб'єктом господарювання	точка в життєвому циклі підприємства	О. Л. Ситник [7]
	Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк задоволені до неї з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом	неспроможність	О. О. Терещенко [8, с. 18]
	Банкрутство – нездатність суб'єкта господарювання фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання	нездатність	А. Д. Шеремет та Р. С. Сайфулін [6]

Слід відзначити, що у більшості авторів ключовим терміном під час визначення поняття банкрутства є «неспроможність», тобто розглядається як нездатність підприємства виконувати зобов'язання. Велика кількість авторів звернули увагу на те, що банкрутство має бути юридично визнаним. Різноманітність поглядів науковців зумовлена впливом чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, а наявність більшості з розглянутих трактувань відображає розуміння ступеня впливу певного фактора.

Таким чином, можемо дійти висновку, що банкрутство – визнана господарським судом неспроможність (нездатність) суб'єкта господарювання розраховуватись за своїми боргами (зобов'язаннями) у встановлений строк і продовжувати господарську діяльність, яка викликана незадовільним його управлінням або ж є результатом глибокої кризи, ставить під загрозу подальшу діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним, характеризується перевищенням заборгованості над вартістю майна боржника.

Оцінка ймовірності банкрутства підприємства – це складний процес, тому потребує певної технології, яка описувала б послідовність виконання дій під час цього процесу. Нами була розроблена технологія оцінки ймовірності банкрутства, яка адаптована до підприємств деревообробної галузі (рис. 1).

Блок вхідної інформації оцінки ймовірності банкрутства підприємства наведений інформацією про внутрішню його діяльність, тобто фінансовою звітністю, а саме: балансом (форма 1), звітом про фінансові результати підприємства та звітом про рух коштів.

Блок управління процесом включає Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», методичні рекомендації з аналізу й оцінки фінансового стану підприємства та моделі оцінки ймовірності банкрутства.

Механізм процесу оцінки ймовірності банкрутства підприємства складається з автоматизованого робочого місця (АРМ), фінансового аналітика та фінансового директора.

Вихідною інформацією бізнес-процесу оцінки ймовірності банкрутства підприємства є рекомендації щодо уникнення загрози банкрутства підприємства.

Отже, технологія оцінки ймовірності банкрутства складається з таких етапів:

- формування інформаційної бази, на якому формується база даних, необхідна для подальшого аналізу;
- аналіз фінансового стану – розрахунок платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності підприємства, на підставі чого формується аналітична довідка щодо фінансового стану підприємства;
- оцінка ймовірності банкрутства – вибір моделі для оцінки, розрахунок ймовірності банкрутства за обраною моделлю й обґрунтування критеріїв ймовірності банкрутства;
- розробка рекомендацій щодо уникнення загрози банкрутства.

Таким чином, проведене дослідження дало змогу узагальнити наявні підходи до визначення сутності економічної категорії «банкрутство», систематизувати ці підходи з погляду економічного та юридичного аспектів

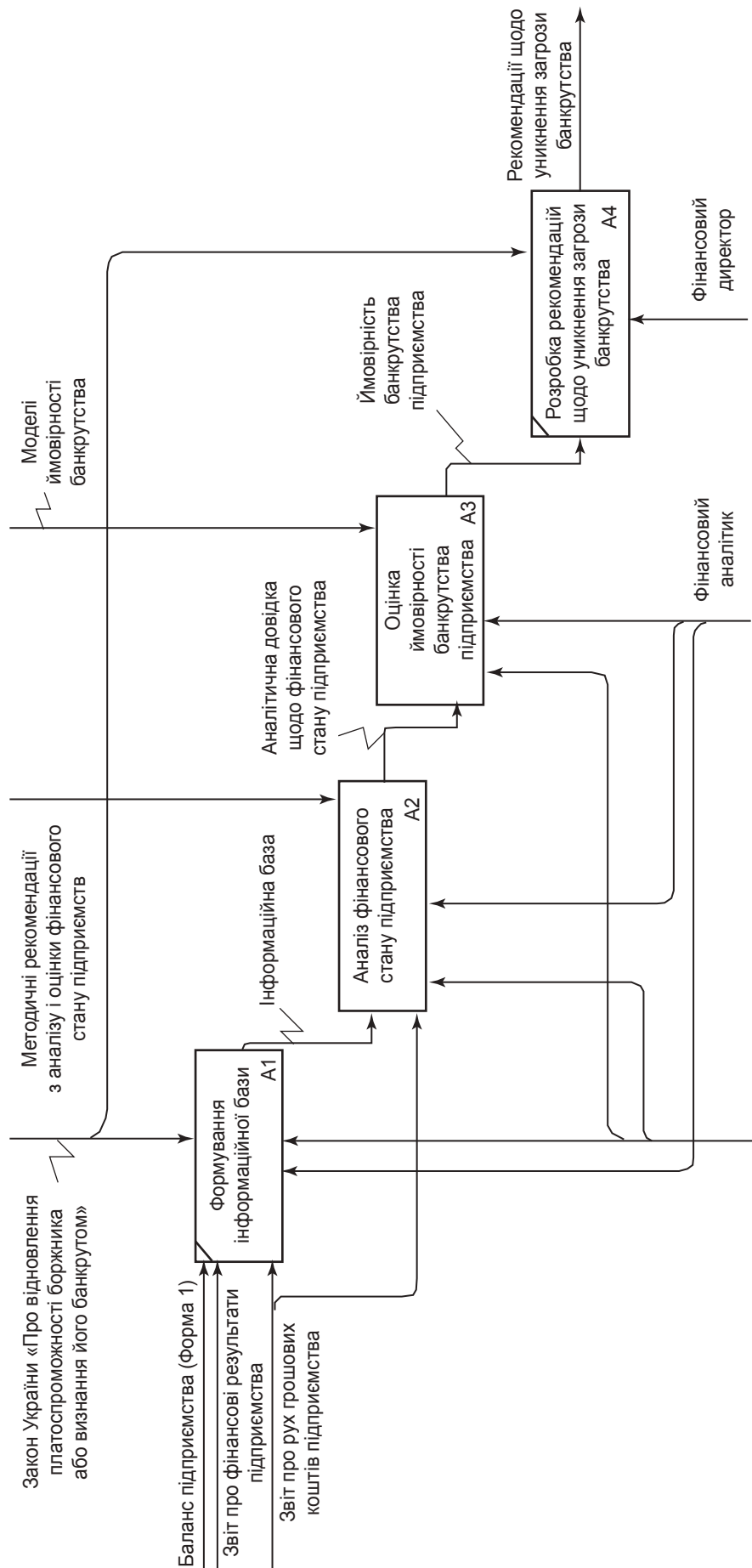


Рис. 1. Технологія оцінки ймовірності банкрутства підприємства

і сформувати технологію для подальшого проведення діагностики й оцінки ймовірності банкрутства підприємств деревообробної галузі, що дасть змогу виявити загрозу банкрутства на ранньому етапі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Андрущак Є. М. Удосконалення інституту банкрутства / Є. М. Андрущак // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 29–37. 2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 1999. – 512 с. 3. Возіянова Н. Ю. Проблеми становлення та діагностики банкрутства в Україні / Н. Ю. Возіянова // Торгівля і ринок України. Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : Лебідь, 1997. – С. 131–133. 4. Ляшенко Г. М. Банкрутство в системі державного регулювання / Г. М. Ляшенко // Науковий вісник. – 1999. – № 1. – С. 103–108. 5. Пластун О. Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі / О. Л. Пластун // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2005. – № 2. – С. 256–261. 6. Сайфулин Р. С. Финансы предприятий : учеб. пособие / Р. С. Сайфулин, А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М., 1999. – 343 с. 7. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством 2002 року : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.03 / Ситник Людмила Степанівна. – Донецьк, 2002. – 32 с. 8. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2000. – 412 с. 9. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 11.08.2013 № 2343-ІІ. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. 10. Господарський Кодекс [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 436-ІІІ. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГОСПОДАРЬСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 346.5:336.7

Бойко О. М.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасний стан правового регулювання банківської діяльності в Україні. Основну увагу зосереджено на державному регулюванні банківської діяльності, що реалізується як в Україні, так і в більшості зарубіжних країн винятково державними інститутами через банківський сектор економіки. Розглянуто проблеми та перспективи регулювання у вітчизняному банківському секторі.

Ключові слова: господарсько-правове регулювання, державне регулювання, банківська діяльність, фінансове посередництво, банківські операції.

Аннотация. Рассмотрено современное состояние правового регулирования банковской деятельности в Украине. Основное внимание сосредоточено на государственном регулировании банковской деятельности, которая реализуется как в Украине, так и в большинстве зарубежных стран исключительно государственными институтами через банковский сектор экономики. Рассмотрены проблемы и перспективы регулирования в отечественном банковском секторе.

Ключевые слова: хозяйственно-правовое регулирование, государственное регулирование, банковская деятельность, финансовое посредничество, банковские операции.

Annotation. The article reviews the current state of regulation of banking activity in Ukraine. The main focus is on state regulation of banking activities, implemented both in Ukraine and in most foreign countries only state institutions through the banking sector. Problems and prospects of regulation in the domestic banking sector.

Keywords: economic and legal regulation, government regulation, banking, financial intermediation, banking operations.

Актуальними проблемами господарсько-правового регулювання є розвиток ринку банківських послуг на загальних принципах підприємництва та регламентації фінансових ринків з огляду на спеціальну компетенцію банків, вимоги конкуренції, визначення механізму правового регулювання банківської діяльності для стабілізації банківської системи, встановлення паритету інтересів кредиторів, вкладників, клієнтів та акціонерів банків, побудова системи нагляду на підставі ризиків у банківській діяльності, вдосконалення впорядкування системи банківських операцій на підставі поглибленого правового визначення ризиків, урахування методів управління останніми відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Згідно із Законом «Про основи національної безпеки України» (ст. 7) для національної безпеки держави, стабільності в суспільстві в економічній сфері серед інших загроз є ослаблення системи державного регулювання та контролю у цій галузі [1].

Мета статті – визначити сутність банківської діяльності як фінансового посередництва та правові наслідки такого визначення в Господарському кодексі України (далі – ГК України) для подальшого державного правового регулювання цієї діяльності.

Дослідження банківської системи в аспектах державного регулювання здійснювали Т. А. Латковська, О. П. Орлюк; окремі питання державного впливу на діяльність фінансових установ і банків розглядали Д. П. Фьоклін, І. А. Шамрай, О. Р. Ящищак; діяльність банків на ринку цінних паперів вивчала І. Л. Нурзад, але сучасне законодавче регулювання потребує визначення місця банків на ринках фінансових послуг та напрямів удосконалення господарсько-правового регулювання банківських послуг.

Цілі правового регулювання фінансового посередництва банків спрямовані, зокрема, на забезпечення збереження довіреними фінансовими посередниками – банками – коштів, їхньої ліквідності, а також забезпечення належного управління накопиченими коштами та доступності фінансових ресурсів для клієнтів банків, зокрема, в періоди фінансових криз.

Серед методів регулювання діяльності банків та їхніх засобів – інструментів – провідні економісти виділяють:

- 1) адміністративні – допуск на ринок (ліцензування), кількісні обмеження, фіксація маржі;
- 2) економічні – облікова (дисконтна) політика, визначення норм обов'язкових резервів, регламентація ліквідності банку, операції на відкритому ринку [3, с. 80–81] та ін.

Реалізація методів відбувається у таких формах, як планування (директивне й індикативне), нормативне регулювання, індивідуальне управлінське рішення, контроль, нагляд, координація, формування звітності, інформаційне забезпечення суб'єктів господарських відносин, припинення правопорушень, поновлення правового положення, покарання винних у порушенні господарського законодавства та ін. [3, с. 70].

Обов'язкове регламентування банківських правовідносин здійснюється Верховною Радою України в законах, що й розширює межі управління до господарського регулювання, а також на підзаконному рівні: інші органи державної влади можуть видавати нормативно-правові акти, що впорядковують цивільні відносини, лише у випадках і в межах, встановлених Конституцією України та законом.

Як відзначає О. П. Орлюк із цього приводу, недоліком Закону «Про Національний банк України» [1] є покладання на НБУ повноважень щодо визначення порядку організації та здійснення банківської діяльності, що тягне за собою часте внесення змін у законодавство, а комерційні банки, перебуваючи під пресингом через коливання фінансових інструментів, не мають стабільності у своїй роботі [4, с. 67].

Окремі форми рівня регулювання НБУ господарської діяльності (регулювання НБУ) передбачені у ГКУ. Це державний контроль й нагляд за нею відповідно до ст. 19 ГКУ, до яких і належать деякі форми та засоби банківського регламентування НБУ, а відносини між банками та НБУ класифікуватимуться як організаційно-господарські (ч. 6 ст. 3 ГКУ).

Господарське регулювання банківської діяльності додатково фактично підкреслює, що потребам практики відповідає єдине правове впорядкування на підставі господарського законодавства та господарських відносин [6, с. 70]. Інший варіант державного регулювання ніколи не приведе до єдиної мети, і цей негатив підтверджується бажанням визнавати тільки цивільний зміст банківського права, за якого правила здійснення банківських операцій, тобто адміністративні норми-підстави банківських правовідносин і відповідні норми цивільного законодавства, що регулюють банківську діяльність, не пов'язані одне з одним.

Економісти трактують державне регулювання діяльності банків як комплекс заходів, яких вживають відповідні державні органи для підтримання стабільності й ефективності діяльності банків, для обмеження негативних наслідків різноманітних ризиків [6, с. 13].

Що ж стосується саме регламентування банківської системи, то слід виокремити основні функції НБУ на підставі Закону «Про Національний банк України»:

- відіграє роль кредитора останньої інстанції для банків та організовує систему рефінансування;
- встановлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку та звітності, захисту інформації, коштів і майна;

- визначає систему, порядок і форми платежів;
- окреслює напрямки розвитку сучасних електронних банківських технологій;
- веде Державний реєстр банків;
- провадить ліцензування банківської діяльності й операцій у передбачених законами випадках;
- здійснює валютне регулювання і контроль;
- виконує також інші функції у фінансово-кредитній сфері в межах установлені законом своєї компетенції.

Серед учених існують окремі погляди на визначення контролю у сфері державного управління та нагляду. Так, В. М. Гаращук вважає, що як форма державної діяльності це сукупність дій, які полягають у спостереженні за функціонуванням відповідного об'єкта контролю (з правом втручання в оперативну діяльність його об'єкта), а нагляд – це юридичний аналіз стану справ додержання законності та дисципліни в суспільстві, який здійснюється прокуратурою без безпосереднього втручання в діяльність об'єкта.

На підставі ст. 71–73 Закону «Про банки і банківську діяльність» НБУ має право втручатися в оперативну діяльність банків, а отже, цей процес є прикладом контролю [8, с. 49]. В. Л. Кротюк, навпаки, вважає, що, виконуючи функцію нагляду, НБУ не втручається в оперативну діяльність банків, що його нагляд є видом контролю, який включає в себе контроль вступний, дистанційний (або документарний) та інспектування на місцях [9, с. 120]. На підставі проведеного аналізу О. П. Орлюк називає банківський нагляд однією із форм управлінської діяльності держави, оскільки в зазначених відносинах центральний банк реалізує функцію державного управління банківським сектором [9, с. 160].

Спираючись на наведені міркування, сформулюємо такі висновки. Окремі принципи та повноваження в регулюванні банківської діяльності регламентуються нормативними актами невідповідного рівня, наслідком чого стає некеріваність певної сфери економіки, точніше, об'єкта дослідження – ринку банківських послуг з боку НБУ та інших державних органів. Керіваність банківської системи має досягатися за рахунок максимального впорядкування в законах засобів (інструментів) регулювання банківської діяльності з наданням функцій видання нормативних актів НБУ та іншим державним органам у випадках, які не змінюють конституційних засад правової регламентації фінансового, грошового, кредитного й інвестиційного ринків.

Державне регулювання банківської діяльності як об'єкта господарського регулювання здійснюється всіма засобами господарського права, завдяки чому досягається оптимальний варіант упорядкування правовідносин для досягнення спільних цілей, що пов'язано з потребою поєднання стосовно банківської діяльності регламентування майново-господарських та організаційно-господарських зобов'язань, економічної політики держави та засобів державного регулювання господарської діяльності. Правова політика у сфері державного регулювання банківської діяльності є частиною державної правової політики щодо розвитку банківського сектора національної економіки та являє собою алгоритм застосування системи організаційно-господарських засобів, спрямованих на забезпечення прав і законних інтересів учасників банківських правовідносин, забезпечення стійкості та функціональності банківської системи як такої, стабільності грошової одиниці України шляхом формування та використання необхідних для цього конкретних правових засобів, механізмів та режимів, що утворюють зміст відповідного законодавчого регулювання в банківській сфері та порядок його застосування.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Єдине повне офіційне періодичне видання нормативно-правових актів України // Офіційний вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1087. 2. Єдине повне офіційне періодичне видання нормативно-правових актів України // Офіційний вісник України. – 1999. – № 24. – Ст. 1087. 3. Міщенко В. І. Банківські операції : підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Славянська, О. Г. Коренева. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Київ : Знання, 2007. – 796 с. 4. Подцерковний О. П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики / О. П. Подцерковний. – Київ : Юстініан, 2006. – 424 с. 5. Орлюк О. П. Теоретичні питання банківського права і банківського законодавства / О. П. Орлюк. – Київ : Юрінком Інтер, 2003. – 104 с. 6. Мамутов В. К. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов [и др.]. – Київ : Юрінком Інтер, 2002. – 897 с. 7. Горячек І. Регулювання діяльності комерційних банків / І. Горячек, Л. Конопатська // Вісник Національного банку України. – 1998. – № 6. – с.13–15. 8. Гаращук В. М. Контроль та нагляд у державному управлінні / В. М. Гаращук. – Харків : Фоліо, 2002. – С. 49–58. 9. Кротюк В. Л. Національний банк – центр банківської системи України та організаційно-правовий аналіз / В. Л. Кротюк. – Київ : Ін Юре, 2000. – 132 с. 10. Орлюк О. П. Банківська система України. Правові засади організації / О. П. Орлюк. – Київ : Юрінком Інтер, 2003. – 239 с.

НОРМАТИВНЫЙ И ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ПЛАНИРОВАНИЮ РАБОТ ПО СОЗДАНИЮ И ОСВОЕНИЮ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

УДК 658.512.88

Бульба А. А.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены подходы к планированию работ по созданию и освоению новой продукции, которые относятся к разделу стратегического планирования предприятия. Способность предприятия разрабатывать и внедрять на рынок свой новый продукт влияет на его финансовые показатели, сопровождается разработкой и внедрением новейших технологий и видов производства.

Ключевые слова: новая продукция, планирование работ, трудоемкость работ.

Анотация. Розглянуто підходи до планування робіт щодо створення та освоєння нової продукції, які належать до розділу стратегічного планування підприємства. Здатність підприємства розробляти та впроваджувати на ринок свій новий продукт впливає на його фінансові показники, супроводжується розробкою та впровадженням новітніх технологій і видів виробництва.

Ключові слова: нова продукція, планування робіт, трудомісткість робіт.

Annotation. The article describes the approaches to the planning of works on creation and development of new products, which refers to the section of the strategic planning of the enterprise. The ability of enterprises to develop and introduce a new product to the market affects on its financial performance, accompanied by the development and introduction of new technologies and production.

Keywords: new products, scheduling, time-consuming work.

Планирование работ по созданию и освоению новой продукции (СОНП) является составляющей частью внутрифирменного планирования деятельности предприятия, которая конкретизирует план его развития за счет внедрения новой продукции; охватывает научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы, процесс технологической подготовки производства и освоения новой продукции.

Исследованию данного вопроса были посвящены работы зарубежных и отечественных экономистов, среди которых М. Мескон, Ф. Никсон, Р. Чейз, Н. Новицкий, В. Козловский, Р. Фатхутдинов, Г. Кожекин и многие другие [1, с. 213].

Работы по созданию новой продукции характеризуются существенной неопределенностью. Некоторые из них имеют уникальный характер, а в подобном случае нормы и нормативы затрат труда и ресурсов на их выполнение отсутствуют. Это касается преимущественно научно-исследовательских работ. Проектно-конструкторские работы, а также работы по технологической подготовке производства, как правило, менее уникальны и в основном имеют укрупненные нормативы. В связи с этим в зависимости от состояния нормативной базы выполнение работ, касающихся формирования календарного плана создания новой продукции, осуществляется с учетом нормативного или вероятностного метода.

Вероятностный метод используется при отсутствии нормативов. Длительность работ рассчитывается на основе данных о реализации аналогичных проектов как вероятная величина, которая определяется тремя параметрами: минимально необходимой t_{min} , максимально возможной t_{max} и наиболее вероятной $t_{н.в.}$. Точность определения зависит от разброса этих параметров. Необходимо определить ожидаемую длительность работы $t_{ож}$, ее среднеквадратическое отклонение и вероятность завершения работ календарного плана в обозначенный срок. Если вероятность больше 0,55, то календарный план может быть реализован вовремя [2, с. 147].

Основой нормативного метода планирования является нормативная база, которая включает объемные, трудовые и стоимостные нормативы. Они разрабатываются на определенную единицу измерения (изделие, деталь и т. д.).

При отсутствии нормативов планирование работ по СОНП ведется с использованием метода вероятностных оценок [3, с. 89].

В целом календарное планирование работ по созданию и освоению новой продукции включает определение перечня и объемов работ; расчет их трудоемкости; формирование сметы затрат; определение длительности цикла и количества исполнителей; формирование календарного плана выполнения работ на каждом конкретном этапе.

Трудоемкость работ по созданию и освоению новой продукции для отдельной стадии или этапа определяется по формуле:

$$q_{cm(em)} = \sum_{i=1}^n q_i, \quad (1)$$

где n – количество работ (или элементарных стадий или этапов) i -го вида, которые входят в определенную стадию (или этап), единиц;

q_i – трудоемкость i -го вида работы.

$$q_i = t_i^H N_i, \quad (2)$$

где t_i^H – нормативная трудоемкость i -го вида работы, нормо-часов на единицу;

N_i – показатель объема i -го вида работ, единиц.

Нормативная трудоемкость рассчитывается в зависимости от группы сложности конструкции изделия с учетом ее новизны и упорядоченности:

$$t_i^H = a + bx^k, \quad (3)$$

где a, b, k – переменные коэффициенты, которые зависят от вида и сложности работы; x – группа сложности работы.

Длительность цикла i -й работы, стадии или этапа в рабочих днях при укрупненных расчетах определяется по формуле:

$$T_{ui} = \frac{N_i t_i^H k_{\partial vi}}{n_{vi} T_{cm} k_{vni} k_{cmi}}, \quad (4)$$

где $k_{\partial vi}$ – коэффициент, который учитывает дополнительные затраты времени, которые не предусмотрены нормативами ($k_{\partial vi} = 1,1 - 1,5$);

n_{vi} – количество исполнителей, которые одновременно выполняют i -ю работу, этап или стадию;

T_{cm} – длительность одной рабочей смены, часов;

k_{vni} – коэффициент учета выполнения норм при сдельной форме оплаты труда;

k_{cmi} – число рабочих смен в сутки [4, с. 263–264].

Предприятие может организовать выполнение работ по СОНП в последовательной, параллельной или в параллельно-последовательной форме.

При последовательном выполнении работ общая длительность цикла определенной стадии (этапа) СОНП рассчитывается по формуле:

$$T^{nocл} = \sum_{i=1}^n T_{ui}. \quad (5)$$

В таком случае все работы выполняются одна за другой без совмещения. Но необходимо отметить, что на практике очень часто выполнение работ на отдельных стадиях или этапах совмещают во времени – следующая работа (стадия или этап) начинается еще до окончания предыдущей. На рис. 1 представлено определение времени совмещения работ:

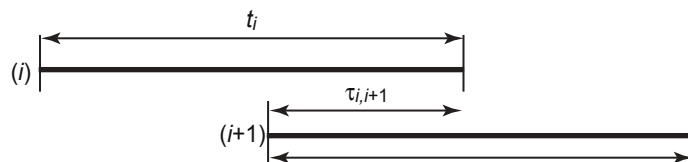


Рис. 1. Определение времени совмещения работ

Условные обозначения: t_i, t_{i+1} – длительность соответственно предыдущей i -й и следующей $(i+1)$ -й работы; $\tau_{i,i+1}$ – время совместного выполнения (совмещения) этих работ.

Значение времени совместного выполнения работ (стадий или этапов) $t_{i,i+1}$ характеризуется коэффициентом параллельности их выполнения, который колеблется ($k_{nep} = 0,3...0,7$):

$$k_{nap\ i,i+1} = \frac{\tau_{i,i+1}}{t_{i(i+1)}^{min}}, \quad (6)$$

где $t_{i(i+1)}^{min}$ – минимальная длительность из совмещенных работ;

$\tau_{i,i+1}$ – длительность совместного выполнения двух логически связанных работ (стадий или этапов), единиц времени.

$$t_{i(i+1)}^{min} = \min\{t_i, t_{i+1}\}; \quad (7)$$

$$\tau_{i,i+1} = t_{i(i+1)}^{min} k_{nap\ i,i+1}. \quad (8)$$

При параллельном выполнении работ общая длительность цикла, стадии или этапа создания и освоения новой продукции определяется максимальным значением длительности работ или элементарных этапов или стадий, которые сходят в эту стадию (или этап), то есть:

$$T_u^{nap} = \max\{T_{ui}\}. \quad (9)$$

При параллельно-последовательной форме организации выполнения работ общая длительность цикла определенной стадии (или этапа) СОНП определяется по формуле:

$$T_u^{nap.посл.} = \sum_{i=1}^n T_{ui} - \sum_{i=1}^n \tau_{i,i+1}, \quad (10)$$

где T_{ui} – длительность цикла выполнения i -й работы (стадии или этапа), единиц времени.

На основании приведенных формул выполняются необходимые расчеты и создается календарный план создания новой продукции с использованием графика Ганта (при незначительном количестве работ). Если количество работ превышает 100 или есть необходимость четкого отображения связей между ними, календарный план формируется с использованием сетевой модели [5, с. 178–180].

Таким образом, можно сделать вывод, что планирование работ по созданию и освоению новой продукции является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия. Для успешного продвижения в этой сфере необходимо определить перечень и объем работ, рассчитать их трудоемкость, сформировать смету затрат, определить длительность цикла и количество исполнителей и сформировать календарный план выполнения работ на каждом конкретном этапе.

Более предпочтительным является нормативный подход к планированию работ по созданию и освоению новой продукции, но его использование подразумевает наличие обновленной нормативной базы предприятия, которая включает объемные, трудовые и стоимостные нормативы.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Семенченко А. В.

Литература: 1. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М., 2000. – 672 с. 2. Новицкий Н. И. Основы менеджмента. Организация и планирование производства / Н. И. Новицкий. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 208 с. 3. Козловский В. А. Производственный и операционный менеджмент : практикум / В. А. Козловский, Т. В. Маркина, В. М. Макаров. – СПб : Специальная литература, 1998. – 216 с. 4. Кожекин Г. Я. Организация производства : учеб. пособие / Г. Я. Кожекин, А. М. Сеница. – Мн. : Экоперспектива, 1998. – 334 с. 5. Макаренко М. В. Производственный менеджмент : учеб. пособие для вузов / М. В. Макаренко, О. М. Малахина. – М. : ПРИОР, 1998. – 384 с.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330

Бурлуцька О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено роль стратегії маркетингу у забезпеченні ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, розробка, фактори впливу.

Аннотация. Исследована роль стратегии маркетинга в обеспечении эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, разработка, факторы влияния.

Annotation. In the article were investigated the role of the marketing strategy in the ensuring effective activity of the enterprise.

Keywords: marketing, strategy, development, influences.

У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому необхідно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати придатні цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу й успішно управляти втіленням у життя маркетингових зусиль. Грамотне, обґрунтоване маркетингове рішення допоможе підприємству вижити в несприятливому зовнішньому середовищі.

Значення маркетингу власне і полягає в тому, що його складові частини політики – це єдині фактори впливу на поведінку споживачів, які може формувати та реалізовувати установа. Оскільки прибуток формують споживачі та клієнти, то для впливу на них (спонукання до купівлі продукції саме в цій установі, а не в конкурентів) кожне підприємство мусить реалізовувати маркетингову політику. З одного боку, це безпосередньо товарна політика (створення товарів і послуг, які відповідають смакам, потребам і запитам споживачів). З іншого боку, це додаткові фактори впливу на споживача, які реалізує установа (наприклад, конкурентоспроможна ціна, доступні й ефективні засоби збуту й ефективні комунікації).

У сучасних нестабільних і непередбачуваних умовах господарювання запорукою успішного функціонування підприємств є розробка та реалізація маркетингової стратегії. Термін «стратегія» в перекладі з давньогрецької означає «мистецтво полководця», тобто загальний план будь-якої діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети [1]. Відомий вчений у галузі менеджменту М. Х. Мескон дає своє визначення цього терміну: «Стратегія є детальним всебічним комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та її досягнення» [2, с. 260]. І. Ансофф і М. Портер вважають, що стратегія показує, в якій сфері господарської діяльності діє компанія, в якому напрямі вона має намір розвиватися та прагне зайняти конкурентну позицію в галузі [3; 4]. Р. А. Фатхутдінов визначає стратегію як програму, план, генеральний курс суб'єкта управління до досягнення нею стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності. Формування стратегії є центральним етапом у процесі стратегічного управління. Серед наявних різновидів стратегій маркетингова стратегія займає особливе місце. Маркетингова стратегія є частиною загальної стратегії підприємства, частка якої, за міжнародними даними, становить близько 80 %.

Розробка маркетингової стратегії – це трудомісткий процес, що вимагає значних витрат часу, вміння правильно аналізувати ситуацію, що склалася, та креативно мислити. Цей процес починається з аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища та закінчується аналізом ефективності прийнятих рішень. Причому на останній стадії необхідно довідатися не лише, наскільки заплановані дії виконані точно, коректно та вчасно, але і те, наскільки ці дії правильно вибрані для досягнення поставленої мети [5, с. 178].

Етапи розробки маркетингової стратегії:

- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища (сильні та слабкі сторони, можливості фірми та загрози);
- вибір стратегій розвитку;
- аналіз потреб;
- сегментація ринку: макро- та мікросегментація;
- вибір цільового сегмента;

- позиціонування;
- комплекс marketing-mix (товар, збут, ціна, комунікації);
- бюджет маркетингу;
- реалізація плану та контроль.

Ключовим моментом під час розробки маркетингової стратегії фірми є аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. Аналіз внутрішнього середовища дає змогу виявити можливості підприємства для реалізації стратегії; аналіз зовнішнього середовища необхідний, тому що зміни в цьому середовищі можуть привести як до розширення маркетингових можливостей, так і до обмеження сфери успішного маркетингу. Також під час маркетингового дослідження необхідно проаналізувати ставлення «споживач-товар», особливості конкурентної боротьби на ринку цієї галузі, стан макросередовища, потенціал галузі в тому регіоні, де фірма збирається діяти.

Досить широко визнаним підходом, що дає змогу провести спільне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища є SWOT-аналіз. Крім того, SWOT-аналіз дає змогу розробити перелік стратегічних дій, спрямованих на посилення конкурентних позицій підприємства та його розвиток.

Маркетингова стратегія компанії на сучасному ринку формується під впливом безлічі факторів. Під час формування маркетингової стратегії підприємства передусім враховують такі чотири групи основних факторів:

1. Тенденції розвитку попиту та зовнішнього маркетингового середовища (ринковий попит, запити споживачів, система товароруху, правове регулювання, тенденції в ділових колах, умови територіального розміщення).
2. Стан та особливості конкурентної боротьби на ринку, основні фірми-конкуренти та стратегічні напрями їхньої діяльності.
3. Управлінські ресурси та можливості самої фірми (товарні, фінансові, торговельні, кадрові, науково-технічні, інформаційні), визначення своїх сильних рис у конкурентній боротьбі.
4. Основна концепція розвитку фірми, її глобальні цілі та завдання підприємницької діяльності в основних стратегічних зонах [6, с. 104].

Отже, розробка стратегії є важливою категорією для розвитку підприємства. Адже від правильного формування стратегії залежить «курс на розвиток підприємства». Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і фактори впливу, що формують стратегію розвитку підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Тимонін О. М.

Література: 1. Тимонин О. М. Маркетинг : курс лекций / О. М. Тимонин. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 76 с. 2. Азарян О. М. Маркетинг: принципы и функции : навч. посіб. / О. М. Азарян. – Харків : Студцентр, 2002. – 320 с. 3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учеб. для вузов / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с. 4. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник / Л. В. Балабанова. – Київ : Знання-Прес, 2004. – 645 с. 5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с. 6. Зозулев А. В. Сегментирование рынка : учеб. пособие / А. В. Зозулев. – Харьков : Студцентр, 2003. – 232 с.



РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

УДК 33.06:631.16

Буряк Ю. Є.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Надано визначення понять «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість». Показано вплив зміни заборгованості на фінансовий стан підприємства. Виділено низку показників, за якими необхідно спостерігати для поліпшення фінансового стану підприємства.

Ключові слова: розрахунки, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, грошові кошти, баланс, фінансовий стан.

Аннотация. Даны определения понятий «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность». Показано влияние изменения задолженности на финансовое состояние предприятия. Выделен ряд показателей, за которыми необходимо наблюдать для улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: расчеты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, денежные средства, баланс, финансовое состояние.

Annotation. In the article the definition of "receivables" and "accounts payable". The influence of changes in debt on the financial position of the company. Identified a number of indicators which it is necessary to watch to improve the financial situation of the company.

Keywords: payments, accounts receivable, accounts payable, cash, balance, financial condition.

Будь-яке підприємство, здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність, вступає в розрахункові відносини з іншими організаціями, підприємствами й особами, тобто не обходиться без виникнення як дебіторської заборгованості, так і кредиторської. Ці два показники є невід'ємною складовою частиною бухгалтерського балансу підприємства, що характеризують фінансовий стан підприємства у звітному періоді. А тому дуже важливо правильно та своєчасно провести їхній аналіз.

Аналіз останніх публікацій виявив вагомі фахові роботи, присвячені проблемним питанням розрахункових операцій на підприємстві. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованостей на фінансовий стан підприємства висвітлюється багатьма науковцями, зокрема такими, як С. Голов, Д. Стоун, К. Хітчинг, О. Лищенко, Г. Кірейцев, А. Борисов, Ф. Бутинець, Г. Партин, А. Завгородній, Л. Горецька, В. Костюченко, Я. Соколова, В. Шевчук та ін.

Метою статті є розкриття сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей та їхнього впливу на фінансовий стан підприємства.

Аналіз та управління дебіторською та кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності [1].

Своєрідним є підхід до визначення дебіторської заборгованості зарубіжними вченими. Так, наприклад, Д. Стоун та К. Хітчинг розглядають дебіторську заборгованість як суму боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських відносин із ними, а сама дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання» [2, с. 137].

Г. О. Партин та А. Г. Загородній дають таке визначення кредиторської заборгованості: кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення за певний строк [3, с. 112].

Проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу визначити склад і структуру таких заборгованостей та їхні зміни в динаміці за період, який аналізується; встановити реальність (правдивість і ймовірність) погашення дебіторської та кредиторської заборгованості; визначити вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства [4].

Аналіз заборгованості характеризує рівень ліквідності підприємства, його платоспроможність і перспективи фінансової стійкості, що впливає на рівень інвестиційної привабливості, кредитоспроможності та загальної рентабельності підприємства.

Дебіторська заборгованість спричиняє вилучення коштів з обороту підприємств, що негативно позначається на їхньому фінансовому стані, а несвоєчасна оплата боргів і зобов'язань призводить до залучення в оборот коштів, які належать іншим підприємствам [5].

Для підтримки стабільного фінансового стану та розвитку підприємства необхідним є постійне порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованості. Перевищення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості негативно впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською є ознакою раннього банкрутства підприємства, що виникає в результаті недоотримання грошових коштів, прибутку та призводить до накопичення величезної суми боргу. У випадку перевищення кредиторської заборгованості та під час стрімкого збільшення її величини перед підприємством рано чи пізно постає проблема неплатоспроможності [5].

Наявність кредиторської заборгованості у підприємства суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами. Повільні розрахунки щодо її погашення надають підприємствам додаткову можливість короткострокового фінансування. Підприємства в більшості випадків самостійно розв'язують питання щодо обсягів, строків і форми платежів постачальникам. Що стосується розрахунків із бюджетом і банками, підприємства намагаються виконувати свої фінансові зобов'язання, оскільки це пов'язане із застосуванням штрафних санкцій за порушення як строків, так і обсягів платежів. Тому наявність кредиторської заборгованості свідчить про те, що підприємства свої фінансові труднощі перекладають передусім на своїх постачальників [6].

Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасово користуватися запозиченими коштами, але, з іншого боку – зменшує показники платоспроможності та ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності [6].

Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою частиною збутової діяльності будь-якого підприємства. Велика її частка в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків [5].

Вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вплив зміни заборгованості на фінансовий стан підприємства [7]

Характеристика фінансового стану підприємства	Дебіторська заборгованість		Кредиторська заборгованість	
	зростання	зниження	зростання	зниження
Майновий стан	погіршує	покрощує	покрощує	погіршує
Фінансова стійкість	покрощує	погіршує	погіршує	покрощує
Платоспроможність і ліквідність	покрощує	погіршує	погіршує	покрощує
Грошова активність	погіршує	покрощує	покрощує	погіршує

Для поліпшення фінансового стану підприємства необхідно регулярно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, їхнім рівнем, показниками оборотності та періодом погашення заборгованості [7].

Збільшення кредиторської заборгованості, її значне перевищення над дебіторською також загрожує економічній стійкості суб'єктів господарювання, адже це автоматично впливає на погіршення значень основних індикаторів фінансової стійкості. Так, збільшення кредиторської заборгованості призводить до збільшення поточних зобов'язань, це так само призводить до зменшення показника фінансової стабільності та збільшення фінансового ризику.

У процесі аналізу кредиторської заборгованості мають на меті [6]:

- оцінку платіжної дисципліни покупців і замовників;
- аналіз ризиків кредиторської заборгованості;
- виявлення у складі кредиторської заборгованості зобов'язань, малоімовірних для стягнення;
- розробку оптимальної політики, спрямованої в напрямі прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів.

Різне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, або про фінансову нестабільність підприємства. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [5].

Для скорочення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві необхідно:

- проводити регулярний аналіз складу та структури дебіторської та кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками та підрядниками;
- постійно здійснювати контроль за станом розрахунків щодо простроченої заборгованості та спробувати розширити систему авансових платежів;
- знаходити можливості збільшувати кількість замовників для зменшення масштабу ризику неоплати.

Отже, дослідивши сутність дебіторської та кредиторської заборгованості, можна стверджувати, що величина цих показників має значний вплив на фінансову стійкість, а передусім, на платоспроможність підприємства. В умовах ринкових відносин управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є основною умовою безперебійного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання. Тому підприємствам для підтримки необхідного рівня платоспроможності та ліквідності необхідно здійснювати постійний контроль за формуванням, рухом та стягненням дебіторської та кредиторської заборгованості, аналізувати їхнє значення за попередні періоди, проводити порівняльний аналіз їхнього кількісного та якісного складу та визначити основні принципи кредитної політики стосовно покупців та постачальників. Усі вищезазначені заходи щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинні постійно вдосконалюватися з урахуванням наявної ситуації на ринку та специфіки діяльності окремого суб'єкта господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

Література: 1. Нестеренко Ж. К. Ефективність управління дебіторською заборгованістю / Ж. К. Нестеренко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 87–92. 2. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг ; пер. с англ. Ю. А. Огибин, Г. А. Огибев. – М. : Сирин, 1998. – 302 с. 3. Партин Г. О. Управлінський облік : навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Київ : Знання, 2007. – 303 с. 4. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління дебіторською заборгованістю / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескоста // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 114–117. 5. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. М. Кияшко. – Київ, 2011. – 23 с. 6. Потій В. Кредитна політика підприємств як інструмент управління дебіторською заборгованістю / В. Потій, Г. Куліш // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 8. – С. 37–43. 7. Аналіз розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world_bok_2013/Kondrashova+.doc.

МЕТОДИ АНАЛІЗУ Й ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 336.77 – 021.4

Варавіна Р. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто три основні групи методів оцінки якості кредитного портфеля банку: методи експертних оцінок, статистичні й аналітичні методи. Проаналізовано методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку. Обґрунтовано переваги використання інтегрального показника для аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

Ключові слова: основні групи методів оцінки, методи аналізу й оцінки, якість кредитного портфеля банку, інтегральний показник.

Аннотація. Рассмотрены три основные группы методов оценки качества кредитного портфеля банка: методы экспертных оценок, статистические и аналитические методы. Проанализированы методы анализа и оценки качества кредитного портфеля банка. Обоснованы преимущества использования интегрального показателя для анализа и оценки качества кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: основные группы методов оценки, методы анализа и оценки, качество кредитного портфеля банка, интегральный показатель.

Annotation. Considered three main groups of methods for assessing the quality of Bank credit portfolio: methods of expert estimations, statistical and analytical methods. The methods of analysis and evaluation of the quality of the credit portfolio of the Bank. The advantages of using an integrated indicator for the analysis and evaluation of the quality of the credit portfolio of the Bank.

Keywords: the main groups of methods for assessing, the methods of analysis and estimation, quality of the bank credit portfolio, an integral indicator.

На сьогодні механізм оцінки якості кредитного портфеля банку в Україні нормативні документи чітко не регламентують, тому існує необхідність удосконалення наявних методик з урахуванням сучасного економічного стану країни. Тому актуальне проведення комплексного аналізу кредитного портфеля з розрахунком інтегрального показника. Такий підхід дає змогу більш точно визначити якість кредитного портфеля та рівень кредитного ризику банку.

Особливості оцінки якості кредитного портфеля банку вже досліджені багатьма вітчизняними економістами та фахівцями. Вагомий внесок у розвиток цієї наукової проблематики зробили О. Васюренко, В. Вітлінський, А. Гальчинський, І. Гуцал, А. Мороз, В. Корнєєв, В. Плюта [1], В. Лагутін, Б. Луців, Ю. Заруба, Б. Івасів та ін.

У сучасній літературі розглянуто основні методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку, до яких належать: виділення 5 груп кредитів на підставі класу позичальника і якості обслуговування боргу [2]; дотримання нормативів [3], що характеризують ступінь кредитного ризику; аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів [4]. Проте недостатньо уваги приділено дослідженню сучасних методів аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

Метою статті є обґрунтування переваг використання інтегрального показника для аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

Оцінка якості кредитного портфеля в банках України регламентується Положенням «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затвердженим постановою правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [2]. Згідно з положенням кредитний портфель класифікується за ступенем ризику на п'ять категорій: I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V (найнижча) – реалізований ризик. Заборгованість за кредитами, що належить до V категорії, є безнадійною.

Рівень кредитного ризику визначається за такими ознаками: оцінка фінансового стану позичальника; дотримання ним графіку погашення основної суми кредитної заборгованості та відсотків за нею.

На основі проведеного аналізу наявних методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля [5–7] було встановлено, що їх можна розділити на три групи: методи експертних оцінок, статистичні методи та аналітичні методи (рис. 1).

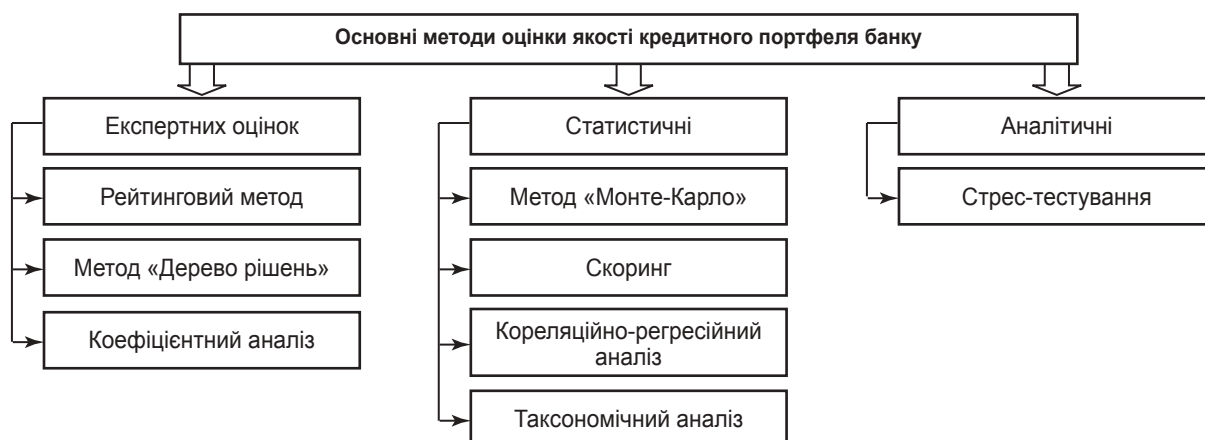


Рис. 1. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Як видно з рис. 1, основними видами систем оцінки кредитного ризику є методи експертних оцінок, статистичні методи, аналітичні методи. Розглянемо детальніше особливості кожної з наведених груп методів.

Методи експертних оцінок ґрунтуються на базі вивчення оцінок, зроблених експертами, і включає складання узагальнювальних експертних оцінок. До цього методу належить рейтингова оцінка кредитоспроможності клієнтів, аналіз дотримання економічних нормативів банківської системи, класифікація кредитів залежно від ступеня ризику тощо.

Статистичні методи оцінки якості кредитного портфеля банку будуються на основі аналізу статистичних даних, пов'язаних із фінансовим станом позичальників за певний період часу. Таке дослідження є основою для порівняння фактичної частоти виникнення ризиків із прогнозними оцінками.

Остання група методів оцінки якості кредитного портфеля – аналітичні методи, які являють собою оцінку можливих втрат (рівня ризику) банку. Стрес-тестування – це методи оцінки чутливості портфеля до істотних змін макроекономічних показників; являє собою оцінку потенційного впливу на фінансовий стан банку низки заданих стресів (шоківих ситуацій), тобто змін до факторів. Мета цього методу полягає в оцінці можливих збитків за певної стресової ситуації.

У табл. 1 наведено методичні підходи різних авторів до оцінки якості кредитного портфеля банку та їхню сутність, де видно, що в основу більшості опублікованих методик покладено аналіз фінансового стану позичальника за фінансовими показниками його діяльності.

Таблиця 1

Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Метод оцінки	Сутність методу	Показники
Метод рейтингів [6, с. 75–76]	Кожен банк за визначеною методикою розраховує рейтинг і доходить висновку про кредитоспроможність позичальника	Показники фінансового стану позичальника
Метод «Дерево рішень» [8, с. 94]	Графічна побудова варіантів рішень, які можуть бути прийняті	Показники ризику кредитного портфеля
Метод коефіцієнтного аналізу [4, с. 75]	Експертний аналіз динаміки економічних коефіцієнтів, які характеризують кредитоспроможність позичальника шляхом порівняння із середніми показниками в галузі	Показники кредитоспроможності та фінансового стану позичальника
Метод «Монте-Карло» [9, с. 142–143]	Моделювання випадкових процесів за заданими характеристиками. Аналізуються різні варіанти реалізації проекту	Імовірні характеристики моделювання кредитного ризику
Скорингові методики [10, с. 157]	Скоринг являє собою математичну або статистичну модель, за допомогою якої банк намагається визначити ймовірність повернення кредиту конкретним позичальником на основі кредитної історії	Інтегральний показник кожного клієнта: вік, професія, дохід тощо
Кореляційно-регресійний аналіз [4, с. 210]	Установлення аналітичного вираження залежності між досліджуваними ознаками показує, як в середньому змінюється кредитний портфель після зміни будь-якого з незалежних показників	Показники діяльності банку за період
Таксономічний аналіз [1, с. 20]	Розв'язує проблеми впорядкування багатовимірних статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, можливість побудови узагальнювальної оцінки кредитного портфеля	Показники ризику доходності кредитного портфеля
Стрес-тестування [6]	Дає змогу проаналізувати динаміку зміни кількісних показників ризику та оцінити можливі збитки під час певної стресової ситуації	Показники ризику кредитного портфеля

Інтегральний показник застосовується для співвідношення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, його побудова можлива з використанням процедур таксономічного аналізу. Для аналізу стану кредитної діяльності банків застосовується безліч коефіцієнтів та нормативів. Одночасне застосування їх ускладнює аналіз стану кредитної діяльності. Тобто виникає загальна потреба в розрахунку інтегрального показника, який би являв собою синтетичну величину, рівнодійну всіх сил. Як такий показник можна використати таксономічний показник рівня розвитку [10, с. 18].

Таксономічний аналіз має багато переваг та легкий у застосуванні, тому що він дає змогу розв'язати проблему впорядкування багатовимірних об'єктів і процесів щодо заданого нормативного вектора – еталону. До основних переваг інтегрального показника якості кредитного портфеля можна зарахувати:

- синтез впливу включених у дослідження показників;
- обмеження проблемної оцінки якості кредитного портфеля банку одним кількісним значенням, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;
- відсутність необхідності попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і відсутність виділення кількох некорельованих факторів.

Таким чином, у статті розглянуто основні три групи методів оцінки якості кредитного портфеля банку: методи експертних оцінок, статистичні та аналітичні методи. Безумовно, для отримання об'єктивної оцінки якості

кредитного портфеля банку необхідним є застосування комплексного підходу, проте для отримання комплексної, об'єктивної та ефективної оцінки якості кредитного портфеля доцільною є побудова інтегрального показника, зокрема таксономічного. Подібний розклад дає змогу точніше кваліфікувати якість кредитного портфеля та рівень кредитного ризику банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 152 с. 2. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : Постанова правління НБУ від 25.01.2012 № 23. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>. 3. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : Постанова правління НБУ від 28.08.2001 № 368. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/>. 4. Герасимович А. М. Система показників, що визначають ефективність управління кредитним портфелем банку / А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, Н. А. Морозова-Герасимович // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 3 (53). – С. 262. 5. Крикун О. Ю. Управління кредитним портфелем комерційного банку / О. Ю. Крикун // Управління розвитком. – 2010. – № 5 (81). – С. 54–56. 6. Онищак Н. М. Теоретичні підходи до формування кредитної політики та кредитного портфеля банку в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н. М. Онищак // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 2 (27). – С. 206–210. 7. Тептя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку / О. В. Тептя // Вісник Харківського національного університету. Серія Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 141–144. 8. Кузнєцова Н. В. Порівняльний аналіз характеристик моделей оцінювання ризиків кредитування / Н. В. Кузнєцова, П. І. Бідюк // Наукові вісті Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2010. – № 1. – С. 42–52. 9. Войтишек А. В. Основы метода Монте-Карло : учеб. пособие / А. В. Войтишек. – Новосибирск : НГУ, 2010. – 256 с. 10. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 005.32:331.101.3(477)

Ващук Т. Ю.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль соціальної відповідальності в сучасному управлінні підприємством. Визначено важливість впровадження концепції соціальної відповідальності підприємств у сучасних економічних умовах. Проаналізовано сучасний стан соціальної відповідальності підприємств в Україні. Виявлено основні проблеми та подальші перспективи розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: соціальна відповідальність, організація, внутрішнє середовище організації, зовнішнє середовище організації, політика соціальної відповідальності.

Аннотация. Рассмотрена роль социальной ответственности в современном управлении предприятием. Определена значимость внедрения концепции социальной ответственности бизнеса в современных экономических условиях. Проанализировано современное состояние социальной ответственности предприятий в Украине.

Ключевые слова: социальная ответственность, организация, внутренняя среда организации, внешняя среда организации, политика социальной ответственности.

Annotation. In the scientific article the role of social responsibility in the modern enterprise management. Determine the significance of the introduction of the concept of social responsibility of business in today's economic environment. It has been analyzed the current state of social responsibility of business in Ukraine.

Keywords: social responsibility, organization, internal environment of the organization, external environment of the organization, social responsibility policy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин будь-якій організації, яка прагне зайняти лідируючі позиції та здійснювати істотний вплив на процеси, що протікають у суспільстві, необхідно враховувати, що більшість провідних компаній, незалежно від сфери діяльності, сформували власну політику соціальної відповідальності, яка багато в чому визначає її конкурентну перевагу в ринковому середовищі. У загальному сенсі соціальна відповідальність передбачає виконання організаціями соціальних зобов'язань, що пропонуються їхнім соціальним обов'язком перед працівниками, споживачами та суспільством загалом, а також готовність неухильно нести відповідні обов'язкові та необов'язкові витрати на соціальні потреби лише в межах, встановлених податковим, трудовим, екологічним та іншим законодавством, спираючись не на вимоги закону, а на моральні, етичні міркування.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Питання формування та розвитку соціальної відповідальності організації досліджували видатні зарубіжні та вітчизняні вчені: Е. Шейн [1, с. 38], В. Сатє, К. Камерон, Р. Куїнн, Р. Рюттінгер [2, с. 63], В. Співак, Г. Ганіть, Г. Захарчин [3, с. 119], А. Харчишина, І. Грошева, Ю. Палеха та ін. [4, с. 92].

Метою статті є визначення значущості впровадження концепції соціальної відповідальності підприємств у сучасних економічних умовах.

Результати дослідження. Соціальна відповідальність визначається як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у розв'язанні найгостріших соціальних проблем [1, с. 53].

Так, Л. Білецька визначає соціальну відповідальність як обов'язок особи оцінити власні наміри та здійснювати вибір поведінки відповідно до норм, що відображають інтереси суспільного розвитку, та обов'язок звітувати перед суспільством і нести покарання у випадку порушення їх [3, с. 135].

Під соціальною відповідальністю Р. Хачатурова та Р. Ягутяна розуміють дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони зобов'язані нести доповнюючий обов'язок особистого чи майнового характеру [4, с. 122].

О. Плахотний вважає, що поняття відповідальності поєднує дві форми, два різних види відповідальності: 1) відповідальність як реакція суспільства на поведінку індивіда (суспільна відповідальність); 2) відповідальність як система відповідей індивіда на вимоги суспільства (особиста відповідальність) [4, с. 156].

У класичному вигляді соціальна відповідальність включає в себе: сумлінну ділову практику, розвиток персоналу підприємства / організації; охорону здоров'я та безпечні умови праці; охорону навколишнього середовища, використання ресурсозберігаючих технологій; розвиток місцевої громади. Серед проявів соціальної відповідальності на внутрішнє середовище організації – по суті, на її персонал – виділяють такі: чесна оплата праці, соціальні гарантії, офіційне працевлаштування співробітників, належні умови праці, надання можливості розвитку персоналу, забезпечення рівних прав співробітників незалежно від їхньої статі, віку, расової приналежності, політичних поглядів тощо, підвищення якості трудового життя, розвиток соціального партнерства.

У процесі взаємодії організації із зовнішнім середовищем можна виділити такі прояви соціальної відповідальності: чесність у взаємодії з інвесторами, діловими партнерами, конкурентами, споживачами, державою та суспільством. До конкретних проявів належать чесні принципи розподілу прибутку, дотримання законодавства (зокрема податкового), дотримання умов контрактів із контрагентами, спонсорство та благодійність, випуск безпечної та якісної продукції, внесок у розвиток регіону функціонування організації, дотримання принципів екологічного виробництва, відмова від забруднення навколишнього середовища тощо [5, с. 233].

У практиці роботи більшості вітчизняних корпорацій питанням соціальної відповідальності приділяється все ще недостатньо уваги. Попри введення в дію в Україні у 2006 році «Глобального договору» ООН згідно з дослідженнями Центру розвитку соціальної відповідальності більшість великих українських компаній все ще не використовують соціальну відповідальність як потужний інструмент зв'язків із громадськістю. Зокрема, це можна виявити з таких показників, опублікованих за результатами досліджень Центру:

- середній рівень відкритості компаній України становив 14 % (що є дуже низьким показником);
- у 18 зі 100 найбільших за показниками чистого доходу та чистого прибутку компаній України відсутні сторінки у мережі Інтернет;

– тільки 9 компаній зі 100 звітують перед зацікавленими особами про власну діяльність у сфері соціальної відповідальності [6, с. 48].

Причиною обмеженого впровадження соціальної відповідальності у діяльність більшості вітчизняних підприємств є проблема щодо доцільності здійснення соціальних заходів, яку неоднозначно сприймають керівники українських підприємств. Головною причиною такого бачення є той факт, що результат від соціальних заходів неможливо виміряти, ефект від здійснення їх є комплексним та дуже тривалим (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки здійснення підприємством політики соціальної відповідальності

Переваги	Недоліки
Удосконалення процесу управління	Відмова від максимізації прибутку
Підвищення суспільного іміджу організації	Витрати на соціальну активність
Підтримка життєздатності підприємства як системи	Розмивання основних цілей підприємства
Відповідність підприємства соціокультурним нормам	Відсутність у підприємства необхідних ресурсів
Зниження ризиків	Недостатній рівень інформування громадськості у соціальній сфері
Нові шляхи розв'язання соціальних проблем.	
Можливість "конвертації" соціальних проблем у прибуток	
Можливість виходу на нові ринки	
Можливість отримання фінансування із спеціалізованих фондів	

Перешкодами становлення та розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні є: недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює можливості участі підприємств у соціальних програмах та закладів освіти у формуванні соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої та дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів та якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення (морального й економічного) відповідальних суспільних суб'єктів [7, с. 29].

За результатами соціологічного опитування, проведеного Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України та благодійним фондом «Інтелектуальна перспектива», в якому взяли участь 811 підприємств різних розмірів, форм власності та сфер діяльності, бізнес-структури позиціонують своє ставлення до аспектів соціальної відповідальності таким чином: до реалізації соціальних проектів 60 % респондентів ставляться позитивно та вважають її корисною для суспільства загалом; чверть опитаних продемонструвала «нейтралітет»; 5 % респондентів зафіксували негативне ставлення, оцінивши таку діяльність як «марну витрату часу та ресурсів»; в оцінках можливостей своєї участі у реалізації соціальних проектів 4 % респондентів зазначили відсутність будь-яких можливостей у бізнес-структур для реалізації соціальних проектів; третина вважає, що ця можливість існує стосовно всіх бізнесових організацій; половина опитаних переконана, що така можливість є, але лише в окремих компаній; у визначенні сфер, які потребують соціальних проектів – допомога дітям-інвалідам (69 %); допомога інвалідам, людям похилого віку, знедоленим (60 %); охорона здоров'я (58 %); освіта (50 %); екологія (39 %); наука (30 %); культура, мистецтво (22 %) [8, с. 217].

Серед лідерів у галузі соціальної відповідальності – представники важкої промисловості, холдингові компанії, комунікаційні гіганти, крупні ритейлери [6, с. 61].

Прикладом успішної реалізації стратегії соціальної відповідальності в Україні є компанія ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «ПриватБанк», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», ТОВ «Watsons». Зокрема, соціальна відповідальність підприємств компанії складається з відповідальності за якість власних послуг, корпоративної благодійності, захисту довкілля, турботи про співробітників, виконання взятих на себе зобов'язань (взаємодія з бізнес-партнерами, сплата податків тощо) [9].

Висновки. Таким чином, можна дійти висновку, що застосування соціальної відповідальності є необхідною складовою частиною в сучасному управлінні. Тому для розвитку соціальної відповідальності повинні бути створені певні умови, а саме: пільгове оподаткування підприємств, що впроваджують соціальну відповідальність, підвищення обізнаності про соціальну відповідальність через ЗМІ та поширення передового досвіду, що включає в себе створення галузевих платформ для підприємств та зацікавлених сторін, які беруть на себе зобов'язання спільно стежити за прогресом; популяризація позитивної практики впровадження програм із соціальної відповідальності у світі; вдосконалення та відстеження рівня довіри в бізнесі: шляхом громадських дискусій про роль і потенціал підприємства й організації обстежень довіри громадян до бізнесу; подальша інтеграція соціальної відповідальності в освіті, навчанні та дослідженнях.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бутенко Д. С.

Література: 1. Шейн Э. Организационная культура и лидерство [Текст] : учебник / Э. Шейн. – СПб. : Питер, 2012. – 352 с. 2. Маак Т. Ответственное лидерство [Текст] : учеб. пособие / Т. Маак. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 322 с. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Этика деловых отношений [Текст] : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М. : Проспект, 2012. – 88 с. 4. Перекрестов Д. Г. Социальная ответственность: вопросы теории и практики [Текст] : монография / Д. Г. Перекрестов, И. П. Поварич, А. В. Шабашев. – М. : Академия Естествознания, 2011. – 235 с. 5. Алешина И. В. Паблик рилейшинз для менеджеров [Текст] : учебник / И. В. Алешина. – М. : Знание, 2012 – 218 с. 6. Колот А. М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку [Текст] : монографія / А. М. Колот, О. А. Грішнова. – Київ : КНЕУ, 2012. – 501 с. 7. Офіційний сайт Cone Communications [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conecomm.com/2013-global-csr-study-release>. 8. Новікова О. Ф. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) [Текст] : монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова. – М. : Проспект, 2013. – 296 с. 9. Офіційний сайт Центру розвитку СВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org>. 10. Офіційний сайт ПАТ «Київстар Дж.Ес.Ем» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kyivstar.net. 11. Офіційний сайт ПАТ «Концерн Хлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hlibprom.com.ua/static/csr>. 12. Офіційний сайт компанії ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.metro.ua/public/ua_ua/press-centr/CSR. 13. Офіційний сайт ТОВ «Watsons» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://watsons.com.ua/ua/page/soc_vidpovidalnist.

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.15

Вернигор Є. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність розрахунку таксономічного показника, визначено показники стану ефективності використання трудових ресурсів, побудовано таксономічну модель ефективності використання трудових ресурсів на прикладі ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство».

Ключові слова: трудові ресурси, ефективність, таксономічний показник, фонд робочого часу.

Аннотация. Раскрыта сущность расчета таксономического показателя, определены показатели состояния эффективности использования трудовых ресурсов, построена таксономическая модель эффективности использования трудовых ресурсов на примере ООО «Кегичевское хлебоприемное предприятие».

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность, таксономический показатель, фонд рабочего времени.

Annotation. The essence of taxonomic calculating the index, defined indicators of labor efficiency, built taxonomic model of labor efficiency on the example of LLC "Kegichevsky Cereal".

Keywords: labour resources, efficiency, taxonomic rate, working time fund.

Оцінка трудового потенціалу підприємства є надзвичайно складним та важливим завданням, пов'язаним із необхідністю враховувати вплив багатьох чинників, що виступають у різних аспектах. Саме тому оцінка трудового потенціалу одним показником практично нездійсненна, тому що багато складових частин його якості на стадіях формування та реалізації взагалі не піддаються кількісному виміру. У зв'язку з цим об'єктивно виміряти трудовий потенціал підприємства можна, якщо використовувати систему показників, яка поєднує не тільки кількісні,

а й якісні показники. Саме таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації та покликані розв'язати цю проблему.

Дослідженню цієї проблеми присвячено роботи В. А. Ткаченка, Е. В. Тарасенко, А. П. Поддєрьогіної, Я. С. Манівчука, С. М. Мочерного, І. В. Тирпак, В. О. Оваденко та ін.

Метою статті є аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві та побудова економіко-математичної моделі.

Об'єктом дослідження є трудові ресурси підприємства.

Предметом дослідження є підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

Назва таксономічного методу походить від двох грецьких слів: таксис (розміщення, порядок) і номос (закон, правило, принцип). Таким чином, таксономія – це наука про правила упорядкування та класифікації [1].

Таксономічний показник розраховується за класичним алгоритмом таксономічного аналізу (рис. 1) [2].

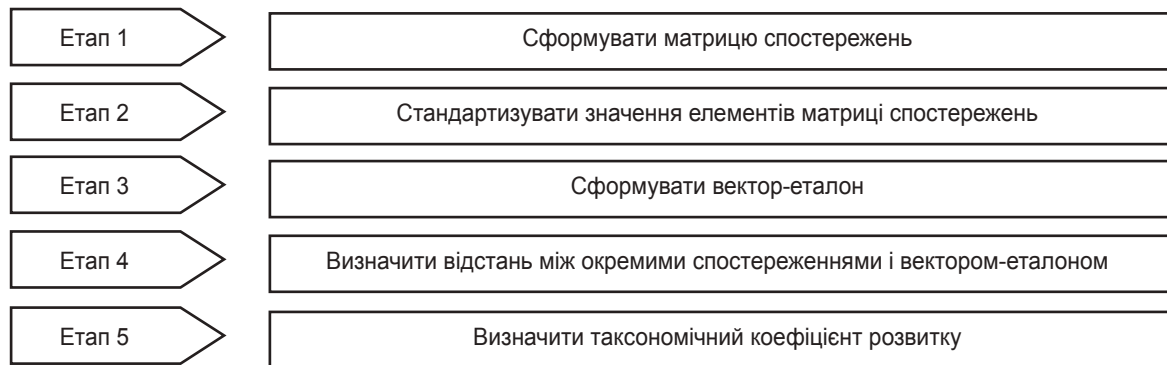


Рис. 1. Алгоритм використання таксономічного аналізу [2]

Для визначення рівня ефективності використання трудових ресурсів на ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство» в аналізованому періоді було розраховано таксономічний показник (таксономічний показник розвитку).

Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі $[0; 1]$ та мати при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у певному періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнювального показника до одиниці. За його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу "середній" рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес.

Під час побудови таксономічного показника застосовується матриця даних, складена із стандартизованих ознак. Стандартизація дає змогу позбутися від одиниці виміру – як вартісної, так і натуральної [3].

Для обчислення інтегрального показника ефективності використання трудових ресурсів підприємства до системи показників слід зарахувати такі: частка витрат на оплату праці у виручці; коефіцієнт обороту робочої сили з прийняття; коефіцієнт обороту робочої сили зі звільнення; коефіцієнт загального обороту кадрів; прибуток на 1 грн заробітної плати; середньомісячна заробітна плата працівників; продуктивність праці 1 працівника; фонд робочого часу.

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника фінансового стану підприємства наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника ефективності використання трудових ресурсів

№	Роки	Частка витрат на оплату праці у виручці	Коефіцієнт обороту робочої сили з прийняття	Коефіцієнт обороту робочої сили зі звільнення	Прибуток на 1 грн заробітної плати	Середньомісячна заробітна плата працівників	Коефіцієнт загального обороту кадрів	Продуктивність праці 1 працівника	Фонд робочого часу
1	2012	13,5971	0,36	0,46	7,3545	2,5792	0,82	227,62	244360
2	2013	17,2669	0,39	0,37	5,7914	2,3323	0,76	162,09	296912
3	2014	17,5994	0,45	0,5	5,682	2,5154	0,95	171,51	259866

Першим кроком у побудові таксономічного показника є формування матриці спостережень (X), яка наведена у вигляді табл. 2

Таблиця 2

Матриця спостережень

X	13,5971	0,36	0,46	7,3545	2,5792	0,82	227,62	255360
	17,2669	0,39	0,37	5,7914	2,3323	0,76	162,09	296912
	17,5994	0,45	0,5	5,682	2,5154	0,95	171,51	259866

Для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація (табл. 3), яка дає змогу вирівняти значення ознак.

Для цього слід визначити середнє значення та середнє квадратичне відхилення за кожним показником: $X_{1\text{сеп.}} = 16,15446667$; $X_{2\text{сеп.}} = 0,4$; $X_{3\text{сеп.}} = 0,443333333$; $X_{4\text{сеп.}} = 6,27596667$; $X_{5\text{сеп.}} = 2,475633333$; $X_{6\text{сеп.}} = 0,8433333$; $X_{7\text{сеп.}} = 187,0713667$; $X_{8\text{сеп.}} = 270712,7$; $\sigma_1 = 1,813418919$; $\sigma_2 = 0,037416574$; $\sigma_3 = 0,054365021$; $\sigma_4 = 0,76394489$; $\sigma_5 = 0,104645253$; $\sigma_6 = 0,0793025$; $\sigma_7 = 28,9289199$; $\sigma_8 = 18616,83$.

Таблиця 3

Матриця стандартизованих значень

Z	-1,410	-1,069	0,307	1,412	0,990	-0,294	1,402	-0,825
	0,613	-0,267	-1,349	-0,634	-1,370	-1,051	-0,864	1,407
	0,797	1,336	1,042	-0,777	0,380	1,345	-0,538	-0,583

Наступним кроком є побудова вектора-еталона. Основою його побудови є розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори. Стимулятори – це показники, збільшення яких покращує загальну оцінку роботи об'єкта дослідження. А дестимулятори, навпаки, спричиняють погіршення оцінки роботи.

Елементи цього вектора мають координати X_{0i} та формуються із значень показників: якщо показник є стимулятором, то $X_{0i} = \max X_i$, якщо дестимулятором – $X_{0i} = \min X_i$ [5].

З урахуванням цього змінні матриці розподілились таким чином: X_1, X_2, X_3, X_5, X_6 та X_8 – стимулятори; X_4, X_7 – дестимулятор.

Отже, для ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство» вектор-еталон має такі координати: $P_0 = (0,797; 1,336; 1,042; -0,777; 0,990; 1,3450603; -0,864; 1,407)$.

Наступним етапом розрахунку таксономічного показника є визначення відстані між окремими спостереженнями та вектором-еталоном [5].

Відстань між окремими спостереженнями та вектором-еталоном є початком для розрахунку показника таксономії.

Отримані результати розрахунку інтегрального показника рівня ефективності використання трудових ресурсів та проміжного показника наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Значення таксономічного показника ефективності використання трудових ресурсів

№1	Роки	Евклідова відстань	Таксономічний показник розвитку
	2012	5,366	0,268
	2013	4,433	0,395
	2014	2,107	0,712
Середнє значення відстаней		3,968	
Середнє квадратичне відхилення		1,679	
d = Середнє значення відстаней + 2 * середнє квадратичне відхилення		7,325	

Коефіцієнт таксономії може набувати високих значень за умови великих значень стимуляторів, та навпаки – низьких значень при низьких значеннях стимуляторів.

На рис. 2 зображено динаміку інтегрального показника, щоб наочно подивитися на його зміни.

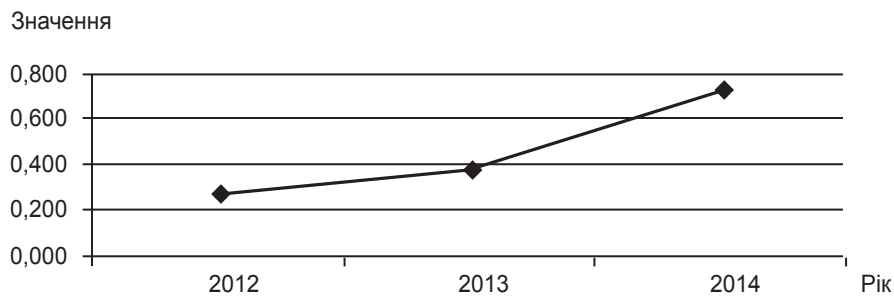


Рис. 2. Динаміка таксономічного показника ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві

Як видно на рис. 1, коефіцієнт таксономії ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство» поступово зростає із 2012 по 2013 рік з 0,268 по 0,395. З 2013 року спостерігається різке збільшення показника з 0,395 по 0,712 у 2014 році. На таке зростання вплинуло зростання всіх стимуляторів та зниження всіх дестимуляторів.

Відповідно до розрахованих значень таксономічного показника можна говорити про те, що загалом для підприємства в аналізованому періоді характерний середній рівень ефективності використання трудових ресурсів.

Таким чином, чим ближче коефіцієнт таксономії до одиниці, тим ефективніше використовуються трудові ресурси. Отже, найоптимальніший склад трудового потенціалу на ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство» спостерігається в 2014 році, оскільки коефіцієнт найближчий до 1 та становить 0,712.

Тому проведений аналіз був доцільним та ґрунтувався на застосуванні методики інтегральної оцінки рівня ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві, заснованої на застосуванні методів таксономічного аналізу. Було виявлено позитивну тенденцію зміни рівня таксономічного показника протягом 2012–2014 років. Це свідчить про те, що вибрана підприємством стратегія щодо покращення його фінансового стану є ефективною, тому його пріоритетним завданням є продовжувати стратегію розвитку підприємства та розробляти заходи для збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадєєва Ю. В.

Література: 1. Кремер Н. Ш. Эконометрика : учеб. для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 311 с. 2. Яцків М. І. Економічний аналіз / М. І. Яцків. – Львів : Світ, 2013. – 476 с. 3. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз / Р. О. Костирко, Л. С. Сергієнко. – Львів : СЛУ, 2011. – 300 с. 4. Ефективність використання трудових ресурсів підприємства [Електронний ресурс]. – 2009. – № 6. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/>. 5. Петряєва З. Ф. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 296 с. 6. Петряєва З. Ф. Аналіз виробничих ресурсів та організаційно-технічного рівня виробництва : навч. посіб. / З. Ф. Петряєва. – Харків : ХДЕУ, 2001. – 83 с.

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 005.32:331.101.3(477)

Вернигора А. Р.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту и маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання мотивації в сучасних умовах розвитку економіки України. Проаналізовано основні проблеми мотивації на вітчизняних підприємствах. Зроблено висновки стосовно важливості стимулювання персоналу задля налагодження більш ефективної роботи організації.

Ключові слова: мотивація, персонал, діяльність, підприємство, заробітна плата.

Аннотация. Рассмотрены вопросы мотивации в современных условиях развития экономики. Проанализированы основные проблемы мотивации на отечественных предприятиях. Сделаны выводы относительно важности стимулирования персонала для налаживания более эффективной работы организации.

Ключевые слова: мотивация, персонал, деятельность, предприятие, заработная плата.

Annotation. In science article considered questions of motivation in modern conditions of economic development of Ukraine. Analyzed the main problems of motivation in domestic enterprises. The conclusions on the importance of encouraging staff to establishing more effective work organization.

Keywords: motivation, staff, activities, enterprise, salary.

Постановка проблеми. У сучасному світі виробництво не може розвиватися без ефективних мотиваційних систем персоналу, які повинні постійно вдосконалюватися під впливом економічних і політичних умов. Формування високорозвинутої соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні та вихід із глибокої кризи потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактора шляхом створення такої мотиваційної системи, яка б сприяла активізації діяльності працівників і підвищенню продуктивності їхньої праці. Недостатня мотивація є стримуючим фактором, що перешкоджає підприємствам реалізувати потенційні можливості, посилює інертність персоналу та знижує його трудову активність. Важливість дослідження також зумовлена тим, що проблема мотивації трудової діяльності однаково актуальна для будь-якого стану розвитку економіки, займаючи місце "постійної" проблеми в економічній науці та практиці. Саме це визначає надзвичайну актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і постановка завдання. Теорії та методології мотивації персоналу, підвищення продуктивності праці, дослідження економічної природи оплати праці та її функцій присвячена велика кількість наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних авторів. Проблеми мотивації управлінського персоналу й удосконалення організації оплати праці та її реформування в Україні викладені в працях А. І. Турчиної [1], В. В. Лукашевич [2], В. Н. Федосеева [3], В. І. Герчикова [4], Н. А. Городничевої [5], О. І. Гадзевич [7], С. Л. Іванова [8], М. П. Клименко, О. О. Філатової [9] та ін. Це свідчить про безсумнівний інтерес вчених до цієї сфери.

Проте, незважаючи на всю важливість проведених досліджень, проблеми організації оплати праці та вдосконалення соціально-трудових відносин досі не розв'язані, що проявляється у недостатній мотивації праці, неадекватності колективно-договірних засад регулювання її оплати та низькому рівні на підприємствах України.

Результати дослідження. Перехід України до ринкової економіки змусив вітчизняні підприємства діяти в конкурентному середовищі, знаходити та розширювати свою «нішу» на ринку товарів і послуг, опановувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. В управлінні персоналом найважливіше значення має проблема мотивації праці.

Існує безліч поглядів щодо трактування поняття «мотивація». Така неоднозначність пояснюється багатоаспектністю та міждисциплінарним характером цієї категорії та відносин, які нею описуються. Так, дослідники визначають мотивацію таким чином:

- «процес спонукування людини за допомогою внутрішньоособистісних і зовнішніх чинників до певної діяльності, спрямованої на досягнення індивідуальних і загальних цілей» [1, с. 190];
- «спонукування людини до дії для досягнення її особистих цілей і цілей організації» [2, с. 180];
- «сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил (мотивів), що спонукають людину до діяльності для досягнення поставлених цілей» [3, с. 372];

– «основний компонент самосвідомості працівника, який визначає його ставлення та поведінку у праці, його реакції на конкретні умови роботи» [4, с. 138].

Відповідно, можна констатувати, що відсутнє єдине теоретичне розкриття дефініції «мотивація». Це пов'язане з тим, що кожен автор дає визначення з урахуванням власного погляду. Проте в усіх формулюваннях є щось спільне: під мотивацією мають на увазі активні рушійні сили, що визначають поведінку людей – як спонукання, нав'язане ззовні, так і самоспонукування. У контексті нашого дослідження найбільш точним є таке визначення: «Мотивація – це внутрішній стан людини, викликаний зовнішнім або внутрішнім впливом, пов'язаний із її потребами, який активізує, стимулює та спрямовує її дії до поставленої мети. Чим активніше будуть дії людини, тим більш високі можливості задоволення різних потреб, тому що через брак чогось у людини виникає стан дискомфорту» [5]. Хотілося б зауважити, що поведінка людини завжди мотивована.

Мотивування полягає у спонуканні персоналу до ефективної, сумлінної діяльності для досягнення цілей підприємства, тобто у визначенні потреб персоналу, розробці систем винагороди за виконувану роботу, використанні різних форм оплати праці, застосуванні стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності. Керівник підприємства повинен розуміти, що ні прекрасно складені плани, ні досконала структура організації самі собою не спонукають людей до роботи. Саме ефективна система мотивування покликана забезпечити високоякісне та сумлінне виконання працівниками підприємства своїх обов'язків.

В Україні системи мотивації, що функціонують на підприємстві, малоефективні та не до кінця сформовані. Передусім, відсутній формальний документ, який зачіпає всі аспекти стимулювання співробітників, як матеріального, так і нематеріального. Існують лише Правила внутрішнього розпорядку та Положення про заробітну плату. Згідно із Законом «Про оплату праці» дається таке визначення заробітної плати: «це винагорода, обчислена здебільшого у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу». «Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства» [10].

Будь-яка мотиваційна система повинна забезпечувати досить високий рівень оплати праці та досить високий рівень життя працівника та членів його сім'ї

Розмір мінімальної зарплати в Україні демонструє стійку тенденцію до зростання. Так, протягом останніх 16 років середня зарплата у країні зросла майже в 5 разів – з 288 грн у 2000 році до 1 378 грн у 2016 році (рис. 1).

Заробітна плата, грн

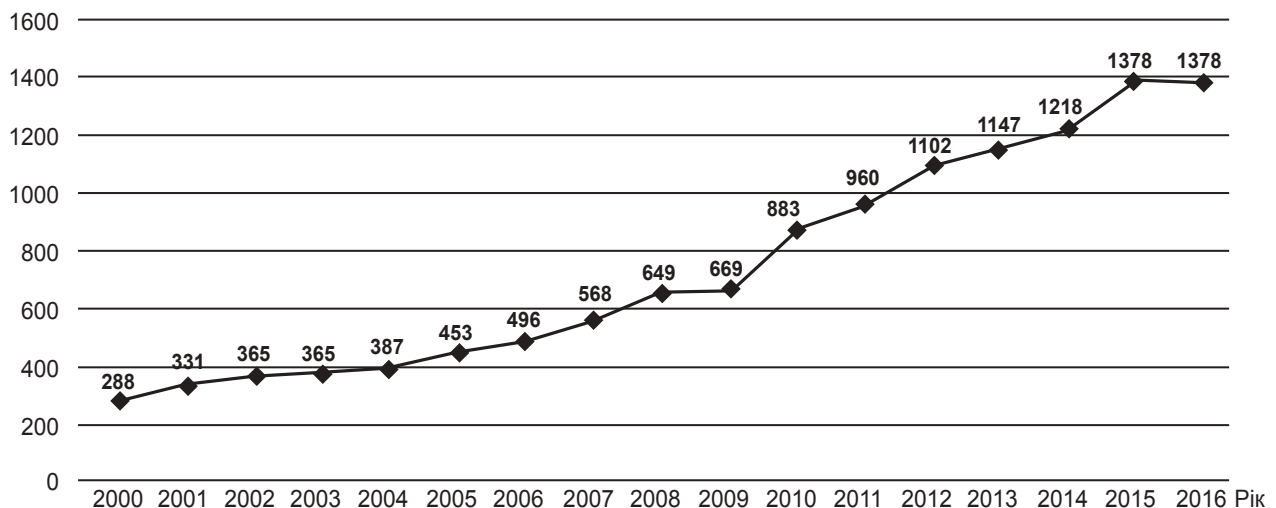


Рис. 1. Динаміка середньомісячної мінімальної заробітної плати в Україні у 2000-2016 роках (у гривні)
(складено автором за даними [6])

Але, незважаючи на стабільне зростання, рівень заробітної плати в Україні продовжує залишатися значно нижчим, ніж у країнах Європейського Союзу. Гіршу динаміку ілюструє індекс реальної заробітної плати (рис. 2).

Функції заробітної плати, які вона виконує у процесі суспільного відтворення, відображають її сутність. Але з урахуванням такого рівня на сьогодні заробітна плата в Україні як економічна категорія не виконує основних функцій, зокрема відтворювальної (заробітна плата повинна задовольняти матеріальні потреби працівника та його сім'ї), регулятивної (заробітна повинна здійснювати розподіл праці між галузями та сферами національної

економіки) та мотиваційної (формування мотиваційних механізмів до праці), яка становить для нас особливий інтерес.

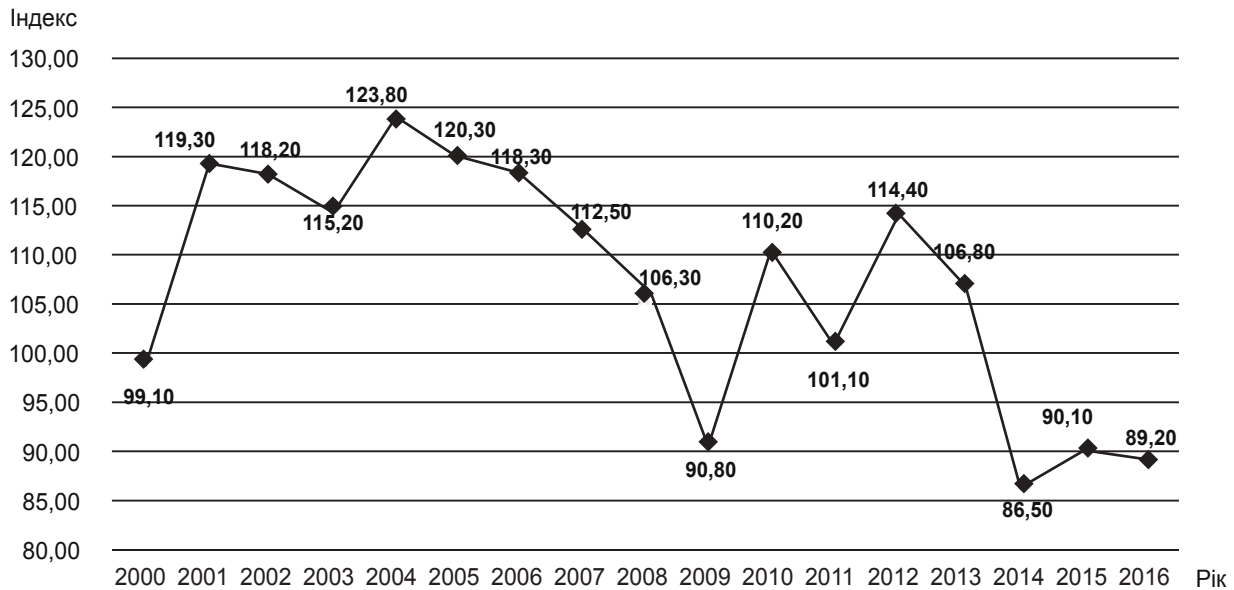


Рис. 2. **Індекс реальної зарплати до попереднього року** (складено автором за даними [6])

За низького рівня оплати праці виникає економічна можливість заміщення дорогого устаткування дешевою робочою силою. Через це усувається стимул до якісного інтенсивного технологічного оновлення виробництва, що знижує продуктивність праці одного працівника. Крім того, низька зарплатна плата призводить до послаблення стимулів до навчання, а отже, до деградації системи освіти, оскільки немає сенсу витрачати час і зусилля для одержання високої кваліфікації та престижної спеціальності, щоб не знайти їм застосування чи одержувати зарплатну плату нарівні або навіть нижчу порівняно із працівниками найпростішої чи некваліфікованої праці [7, с. 12–13].

Все це у комплексі призводить до поглиблення кризових явищ в економіці, стримування її розвитку, а в подальшому до науково-технологічного відставання від інших країн.

Можна дійти висновку, що низька зарплатна плата є стримуючим фактором, який перешкоджає підприємствам і господарству країни загалом реалізувати потенційні можливості, посилює інертність персоналу та знижує його трудову активність і, таким чином, є передумовою відсутності або незначної величини економічного зростання в майбутньому. Водночас низька зарплатна плата є наслідком незадовільного рівня розвитку економіки. Саме цим зумовлена потреба до створення такої системи мотивації, яка б могла створити значний економічний ефект за мінімальної потреби у факторах виробництва.

Отже, для більш ефективної роботи підприємств, а як наслідок, і розвитку економіки загалом важливим є добре мотивований персонал. На сьогодні основним чинником мотивації працівників вітчизняних підприємств є бажання мати гарантовану зарплатну плату. Але не слід забувати і про нематеріальні аспекти мотивації робітників.

Традиційно виділяють три групи нематеріальних засобів мотивації [8]:

- засоби, що не потребують інвестицій із боку компанії, наприклад «дошка пошани», поздоровлення з днем народження, вимпели та кубки найкращому співробітнику;
- групу засобів, які потребують інвестицій і розподіляються безадресно – організація харчування за рахунок компанії, забезпечення співробітників проїзними квитками, надання форми на конкретних робочих місцях;
- засоби, що передбачають інвестиції компанії та розподіляються адресно, наприклад безвідсоткові позики на покращення умов проживання, придбання товарів тривалого користування, оплата відпусток.

Практика керівництва персоналом сучасних зарубіжних і деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін у системі мотивації персоналу. Для нового сучасного покоління працівників, передусім молоді, що працює, важливими є інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності, ніж для попереднього покоління. Тут на перший план висуваються такі аспекти, як самореалізація та саморозвиток [9, с. 83]. У процесі мотивування слід брати до уваги об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на поведінку людей. Важливе значення має повага, колектив, специфіка роботи, умови трудової діяльності та інше.

Висновки. Успіх підприємства безпосередньо залежить від його робітників. Тому використання вміло налагодженого мотиваційного механізму значною мірою впливає на ефективність управління діяльністю підприємства.

емств. Мотивація працівників сьогодні є дуже важливим елементом управління персоналом, тому для підвищення результатів діяльності та для стимулювання робітників досягати головних цілей підприємства необхідно заохочувати працівників моральними або матеріальними методами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бутенко Д. О.

Література: 1. Турчинова А. И. Управление персоналом [Текст] : учебник / А. И. Турчинова. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 608 с. 2. Лукашевич В. В. Основы управления персоналом [Текст] : учеб. пособие / В. В. Лукашевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 240 с. 3. Федосеев В. Н. Управление персоналом [Текст] : учеб. пособие / В. Н. Федосеев. – М. : ИКЦ «МарТ» ; Ростов н/Д : ИЦ «МарТ», 2006. – 528 с. 4. Герчиков В. И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании [Текст] : учеб. пособие / В. И. Герчиков. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 282 с. 5. Городничева Н. А. Сущность и методы мотивации персонала [Електронний ресурс] / Н. А. Городничева. – Режим доступу : <http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Gorodnicheva.pdf>. 6. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 7. Гадзевич О. І. Оплата праці в умовах ринку: теорія, практика : навч. посіб. / О. І. Гадзевич. – Київ : КОНДОР, 2008. – 400 с. 8. Іванов С. Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Л. Іванов // Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту. – 2010. – № 5. – С. 34–38. 9. Клименко М. П. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / М. П. Клименко, О. О. Філатова // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 81–85. 10. Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 20.04.1995 № 144/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.

ЗМІСТ І СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 339.137

Вітківський О. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства». Проведено порівняльний аналіз визначень конкурентоспроможності підприємства та сформуовано висновки щодо їхньої універсальності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, конкурентоспроможність підприємства, поняття, порівняльний аналіз.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия «конкурентоспособность предприятия». Проведен сравнительный анализ определений конкурентоспособности предприятия и сформулированы выводы относительно их универсальности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, конкурентоспособность предприятия, понятие, сравнительный анализ.

Annotation. In the article the essence of the concept of “competitiveness”. A comparative analysis of the definitions of “competitiveness” and formed their conclusions on universality.

Keywords: competitiveness, enterprise competitiveness, concept, comparative analysis.

Постановка проблеми. Із розвитком конкуренції у всіх галузях життєдіяльності людини зростає інтерес до питань управління конкурентоспроможністю підприємств. Щорічно у вітчизняній і зарубіжній пресі публікується

ся велика кількість наукових робіт у цій галузі. Різноманіття публікацій, застосування в них різного понятійного апарату, підходів і методів дослідження побічно показує складність поняття конкурентоспроможності підприємства.

Метою цієї роботи є дослідження та розкриття змісту та сутності поняття конкурентоспроможності підприємства.

Обґрунтування отриманих результатів. Під час проведення аналізу публікацій у галузі конкурентоспроможності підприємств виявляється, що кожен автор залежно від цілей і завдань дослідження, досліджуваних аспектів конкретних об'єктів, вимог суб'єктів ринкових відносин дає своє визначення конкурентоспроможності підприємства. Так, у результаті вивчення лише невеликої кількості робіт із цієї тематики було виявлено більше від 30 визначень, деякі з яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор [джерело]	Визначення
<i>1. Визначення, що базуються на внутрішній і зовнішній діяльності підприємства</i>	
А. Захаров [1]	Конкурентоспроможність організації – володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання
Т. Конно [2]	Конкурентоспроможність підприємства – сукупність характеристик, що включають у себе: захоплену підприємством частку ринку, здатність підприємства до виробництва, збуту та розвитку, здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети
Є. Фігурнов, Ю. Донець [2]	Конкурентоспроможність підприємства – це ефективність використання його виробничого потенціалу (здатність нарощувати конкурентоспроможність продукції, що виготовляється у більш швидкому темпі, ніж потенціал конкурента)
Н. Яшин [2]	Конкурентоспроможність підприємства – це можливість і динаміка пристосування його до умов ринкової конкуренції
<i>2. Визначення, що базуються на товарній складовій частині конкурентоспроможності підприємства</i>	
М. Міронов [3]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність прибутково виробляти та реалізовувати продукцію за ціною не вищою та за якістю не гіршою, ніж у будь-яких інших контрагентів у своїй ринковій ніші
З. Васильєва [4]	Конкурентоспроможність підприємств (для споживачів) – здатність задовольняти потреби (розв'язувати проблеми) споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів
<i>3. Визначення, що поєднують товар і виробничу діяльність підприємства</i>	
Ю. Рубін, В. Зотов [5]	Реальна та потенційна здатність компанії, а також наявних у неї для цього можливостей проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками в комплексі більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів
Х. Фасх'єв [6]	Під конкурентоспроможністю підприємства мається на увазі як реальна, так і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, тобто товари, що перевершують за якісно-ціновими параметрами аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів
М. Єрмолов [2]	Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає відмінність процесу розвитку певного виробника від виробника конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності

Усі автори розглядають конкурентоспроможність підприємства як відносну категорію, тобто кожне підприємство за тими чи іншими характеристиками зіставляється з конкурентами. Практично всі вищенаведені визначення розглядають поняття «конкурентоспроможність підприємства» як величину постійну, але вона, як і безліч інших економічних понять, не є такою: у певний період часу підприємство може бути конкурентоспроможним, а в наступний період – не конкурентоспроможним.

Висновки. Порівняльний аналіз визначень «конкурентоспроможність підприємства» дає змогу зробити такі висновки:

1. Усю сукупність визначень можна розділити на 3 групи: характеризують внутрішню та зовнішню діяльність підприємства без згадки товару; базуються тільки на товарній складовій частині конкурентоспроможності; поєднують товар і виробничу діяльність суб'єкта.

2. Використовувані визначення однозначно не встановлюють склад змістовних елементів поняття «конкурентоспроможність підприємства».

3. Наведені визначення не орієнтовані на виконання управлінських завдань, хоча менеджмент, насамперед, цікавить проблема управління рівнем конкурентоспроможності підприємства.

4. У жодному з використовуваних визначень не вказується, хто оцінює конкурентоспроможність підприємства.

5. У використаних визначеннях не вказується фактор часу.

6. Використовувані визначення частіше орієнтовані на оцінку конкурентоспроможності підприємств на поточний момент, за фактичними даними, водночас для управлінських цілей більш важлива орієнтація на майбутнє.

Науковий керівник – докт. екон. наук, доцент Салун М. М.

Література: 1. Захаров А. Н. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, методи оцінки та механізми збільшення / А. Н. Захаров, А. А. Зокін // Бізнес і банки. – 2014. – № 1–2. – С. 1–5. 2. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 496 с. 3. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М. : Альфа-Пресс, 2004. – 160 с. 4. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З. А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90. 5. Рубин Ю. В. Конкуренция: реалии та перспективы / Ю. В. Рубин, В. В. Шустов. – Київ : Знання, 2010. – 64 с. 6. Фасхiev X. A. Аналіз методів оцінки якості та конкурентоспроможності вантажних автомобілів / X. A. Фасхiev // Методи менеджменту якості. – 2010. – № 3. – С. 24–29.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ В УКРАЇНІ

УДК 336.717.3

Войтенко В. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто нормативно-правове регулювання депозитної політики банку, розкрито сутність нормативно-правових актів, які регулюють вітчизняний банківський сектор у сфері депозитних операцій, визначено низку проблем, що перешкоджають покращенню розвитку депозитних операцій банку.

Ключові слова: нормативно-правове регулювання, депозитна політика, банк, банківська система.

Аннотация. Рассмотрено нормативно-правовое регулирование депозитной политики банка, раскрыта сущность нормативно-правовых актов, регулирующих отечественный банковский сектор в сфере депозитных операций, определен ряд проблем, препятствующих улучшению развития депозитных операций банка.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, депозитная политика, банк, банковская система.

Annotation. Consider legal regulation of bank deposit policy, the essence of regulations governing the domestic banking sector in the field of deposit operations identified a number of problems hindering the improvement of deposit operations of the Bank.

Keywords: legal regulation, deposit policy, bank, banking system.

Депозитна політика банку є дуже важливим елементом у нормальному функціонуванні та подальшому розвитку банківської системи загалом. У сучасних умовах для ефективного функціонування, розвитку та досягнення своїх цілей кожен банк повинен розробити власну депозитну політику, тобто стратегію практичного управління. Як відомо, залучення грошових ресурсів і подальше розміщення їх є основними формами діяльності банку.

Актуальність теми зумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики щодо забезпечення стабільності та надійності як окремого банку, так і економіки країни загалом, а також необхідністю комплексних досліджень щодо нормативно-правового регулювання депозитної політики банку.

Дослідженню цієї проблематики приділяється значна увага в наукових працях багатьох відомих вчених-економістів. Розробці понятійного апарату, елементів депозитної політики банку, її складових частин та особливостям нормативно-правового регулювання найбільшу увагу приділяли вітчизняні вчені: Р. Р. Коцовська, О. А. Криклій, О. І. Лаврушин, А. М. Мороз, О. П. Павлишин, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук, І. В. Сало, Л. М. Хміль [1–4].

Метою роботи є аналіз нормативно-правової бази депозитної політики банку; виявлення головних нормативно-правових актів, які регулюють відносини між банками та їхніми потенційними вкладниками, розкриття сутності цих актів.

Депозитні вклади фізичних осіб і юридичних осіб є одним із джерел наповнення грошових потоків країни. Водночас депозитні вклади приносять їхнім власникам достатньо поширений в усьому світі вид пасивних доходів – проценти. Чим більш стабільна економіка країни та послідовна політика державних органів і фінансових установ, тим більша довіра осіб, які тимчасово володіють вільними коштами, та тим частіше вони будуть звертатися до банківських установ для укладання депозитних договорів і розміщення своїх капіталів.

Ураховуючи тенденцію збільшення вкладних (депозитних) операцій в Україні, для збільшення їхньої стабільності та гарантійності назріла необхідність детально регулювати це питання.

Головним нормативно-правовим актом, який визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні та правові засади створення, діяльності, реорганізації та ліквідації банків є Закон України «Про банки і банківську діяльність» [5], Цивільний кодекс України [6], який містить цілу главу, присвячену банківським вкладам.

Вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку та підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [5].

Аналогічне визначення міститься в «Положенні про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами», яке водночас передбачає можливість вносити на депозит не тільки кошти у валюті України чи в іноземній валюті, але й банківські метали, якими згідно зі ст. 1 є золото, срібло, платина, а також метали платинової групи доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів [7].

Поділ вкладів (депозитів) на види згідно з «Положенням про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій» наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Види вкладів (депозитів)

Залежно від категорії вкладників				
Вклади (депозити) фізичних осіб			Вклади (депозити) юридичних осіб	
За ознакою резидентності				
Вклади (депозити) резидентів			Вклади (депозити) нерезидентів	
За способом оформлення вкладу				
Шляхом укладання договору банківського вкладу (депозиту)	Шляхом укладання договору банківського вкладу (депозиту) з видачею ощадної книжки		Шляхом укладання договору банківського вкладу (депозиту) з видачею ощадного (депозитного) сертифіката	
Залежно від виду валюти, в якій залучаються кошти на вклади				
Вклади (депозити) в національній валюті	Вклади (депозити) в іноземній валюті		Вклади (депозити) в банківських металах	
Залежно від строку та порядку повернення коштів				
Вклади (депозити) до запитання	Строкові вклади (депозити)	Накопичувальні вклади (депозити)		Умовні вклади (депозити)
Залежно від капіталізації нарахованих процентів				
Вклади (депозити) з простими процентами			Вклади (депозити) зі складними процентами	
За характером сплати процентів				
Авансом	Щомісяця	Щокварталу	Після закінчення року	Після закінчення строку договору
За характером дострокового повернення коштів або банківських металів				
Вклади (депозити) з попереднім повідомленням банку про повернення коштів або банківських металів			Вклади (депозити) без попереднього повідомлення банку про повернення коштів або банківських металів	

Залучення депозитів може здійснюватися шляхом емісії цінних паперів – ощадних (депозитних) сертифікатів – і розміщення (продаж) їх серед фізичних та юридичних осіб.

Ощадний (депозитний) сертифікат – письмове свідоцтво банку про депонування коштів, яке засвідчує право вкладника або його правонаступника на отримання після закінчення встановленого строку суми депозиту (вкладу) та процентів за ним. Відповідно до законодавства України депозитний сертифікат є цінним папером [8].

Згідно зі ст. № 18 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» ощадні сертифікати можуть бути строковими (під певний процент на певний строк) або до запитання, іменні чи на пред'явника. Обіг іменних сертифікатів законодавством про цінні папери заборонено, а продаж (відчуження) є недійсним [8].

Вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк та під визначений процент (дохід) відповідно до умов договору [9].

Основні положення щодо оформлення договору банківського вкладу містяться у ст. 1058–1065 Цивільного кодексу України [6]. Договір банківського вкладу, в якому вкладником є фізична особа, є публічним договором, укладається в письмовій формі з видачею ощадної книжки або сертифіката чи іншого документа, що відповідає вимогам, встановленим законом, іншими нормативно-правовими актами у сфері банківської діяльності (банківськими правилами) та принципам ділового обороту.

Важливими умовами договору, які захищають інтереси вкладників, є обов'язок банку видати вклад або його частину на першу вимогу вкладника. Це не стосується вкладів, зроблених юридичними особами на інших умовах повернення, які встановлені договором. Головним аспектом договору банківського вкладу є заборона односторонньо зменшувати банком встановлений договором розмір процентів на строковий вклад або на вклад, внесений на умовах його повернення у разі настання визначених договором обставин, якщо інше не встановлено законом. Умови договору про відмову від права на одержання вкладу на першу вимогу та щодо права банку змінювати розмір процентів на строковий вклад в односторонньому порядку є протиправними.

Захист інтересів вкладників – фізичних осіб здійснюється, крім договірних умов під час здійснення вкладів, також системою державного регулювання гарантування вкладів. Засади функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та регулювання діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), порядок відшкодування вкладів вкладникам учасників (тимчасових учасників) фонду встановлюються Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [10].

ФГВФО гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Також ФГВФО відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення НБУ про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та початку процедури виведення ФГВФО банку з ринку, але не більше від суми, встановленої адміністративною радою на дату прийняття такого рішення незалежно від кількості вкладів в одному банку.

Серед недоліків нормативно-правового регулювання депозитної політики банку можна виділити те, що процентні ставки за вкладними (депозитними) операціями встановлюються банками самостійно. Національний банк України встановлює лише індикативні розміри процентних ставок для банків з урахуванням ситуації на грошово-кредитному ринку [11].

Також в Україні не дуже активно працює нормативно-правове регулювання програми довгострокових накопичувальних депозитів строком на 10–20 років, як це відбувається в розвинених європейських країнах. Депозити за кордоном можуть бути цікаві тим, хто хоче розмістити в банку велику суму або просто турбується про збереження своїх заощаджень. Європейські банки мають більшу капіталізацію, імовірність того, що депозит не можна буде забрати вчасно, набагато менша, ніж в Україні. І навіть якщо у банку почнуться проблеми, то система гарантування вкладів Європейського Союзу обіцяє вкладникам більш високі гарантії порівняно з ФГВФО [12].

Щоправда, у закордонних депозитів є один істотний мінус: процентна ставка. Для більшості українців 1–2% річних, які пропонують більшість західних банків, здадуться малими, адже в Україні 16–18% річних за депозитом. Про такі процентні ставки європейці навіть не мріють [12].

Крім того, умови дострокового зняття депозитів в європейських банках більш суворі: клієнти не тільки втрачуть нараховані відсотки, а також вони будуть повинні заплатити штраф за дострокове розірвання банківського договору. Залежно від держави і без того невисокий відсотковий дохід може оподатковуватись.

В Україні більше користуються попитом короткострокові депозити – строком до двох років. Безумовно, банки сьогодні можуть з урахуванням своїх можливостей запропонувати депозити строком на 10 років. Але, перше, процентна ставка за ними буде нижча, ніж та, що існує за внесками строком на рік. По-друге, населення психологічно ще не готове до таких довгострокових внесків. Люди розуміють, що інфляція буде у будь-якому випадку – розмістять вони гроші на депозит чи ні. Але, помістивши гроші в банк, можна хоча б нівелювати її вплив. І принаймні нічого не втратити.

Для підвищення ефективності депозитних послуг банку необхідно застосовувати не тільки цінові методи (зміну депозитних ставок), програму лояльності та інше, а й методи оптимізації процедур депозитного обслу-

говування клієнтів. Клієнта необхідно забезпечити інформацією або послугою на кожному етапі формування кінцевого продукту – задоволення потреби споживача.

Отже, на сьогодні економіка країни та банківський сектор загалом стикаються з проблемою недостачі грошових потоків вкладників. Клієнти банку виражають свою стурбованість щодо спроможності банку розраховуватись за своїми зобов'язаннями, це призводить до відтоку депозитів. Адже більшість рядових українців не довіряє банкам свої заощадження. Криза, складна політична ситуація, девальвація гривні, інфляція в країні – все це дало про себе знати.

Зробивши аналіз нормативно-правової бази депозитної політики банку, можна сказати, що нормативно-правове регулювання в Україні знаходиться на доволі високому рівні. Відносини між банківськими установами та їхніми клієнтами законодавчо підкріплені, тому кожен з учасників цих відносин є захищеним безпосередньо державою.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Савлук М. І. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна ; за заг. ред. М. І. Савлука. – Київ : КНЕУ, 2002. – 598 с. 2. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – Київ : УБС НБУ : Знання, 2010. – 390 с. 3. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університет. кн., 2007. – 313 с. 4. Лаврушин О. И. Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 506 с. 5. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 6. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 7. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 03.12.2003 № 516. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>. 8. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2006 № 3480-V. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>. 9. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. 10. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>. 11. Положення про процентну політику Національного банку України [Електронний ресурс] : Постанова правління НБУ від 18.04.2004 № 389. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16>. 12. Офіційний сайт Prostobank.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prostobank.ua.

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

УДК 331.101.7

Волкова В. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто ключові питання підвищення продуктивності праці, виявлено відмінності між ефективністю і продуктивністю.

Ключові слова: продуктивність праці, ефективність, методи підвищення продуктивності, аудит персоналу, ефективність підприємства.

Аннотация. Рассмотрены ключевые вопросы повышения производительности труда, выявлены различия между эффективностью и производительностью.

Ключевые слова: производительность труда, эффективность, методы повышения производительности, аудит персонала, эффективность предприятия.

Annotation. The article examines the key issues increased productivity, revealed differences between efficiency and performance.

Keywords: productivity, the labor efficiency, increase productivity methods, audit of the staff, the effectiveness of the company.

Питання продуктивності праці та її підвищення турбує економістів не одне сторіччя. Проведено багато досліджень, написано не одну тисячу наукових робіт, але й сьогодні питання залишається відкритим. Від того, як організовано виробництво товарів та послуг, яким чином використовується трудовий потенціал, залежить конкурентоспроможність підприємства, а отже, і добробут нації.

Актуальність розгляду цього питання зумовлено тим, що для України підвищення продуктивності праці є нагальною проблемою. Згідно зі статистичними даними рівень української продуктивності праці порівняно з такою промислово розвинутою країною, як США, становить усього 10%, а продуктивність сільського господарства менша у 16 разів. Як сказав Тейлор свого часу: «...максимальний добробут може бути лише у результаті найвищої продуктивності людей і машин, тобто лише в тому випадку, коли кожний робочий і кожна машина дають максимальний результат» [1].

Метою цього дослідження є пошук шляхів підвищення продуктивності праці за допомогою аудиту трудової сфери. Розглядом цього питання займалися такі вчені, як А. Адріанова, Є. Сивцова, О. Грішнова, С. Смирнов, М. Азарсков, Є. Анохова, Е. Верховод, І. Вітовтов, А. Доровський, Е. Качан, О. Дяків, С. Надвиничний, В. Островерхов та інші, проте це питання і досі є актуальним.

Передусім необхідно визначитися, що стоїть за визначенням продуктивності праці. Важливо провести межу між «продуктивністю» та «продуктивністю праці». Продуктивність – це загальний показник, який відображає співвідношення отриманих результатів до затрачених ресурсів [2].

Згідно із визначенням, яке дала Міжнародна організація праці, продуктивність праці – це показник, який відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактора виробництва (або ресурсу) – праці. Е. П. Качан, О. П. Дяків, С. А. Надвиничний, В. М. Островерхов та їхні прибічники, дотримуючись сутності цього визначення, дещо конкретизували його: «Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції».

В економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного продуктивність праці визначається як «ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг».

О. А. Грішнова, автор відомого підручника з економіки праці та соціально-економічних відносин, зазначає, що продуктивність праці є «узагальнюючим показником використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, у цьому випадку – результатів праці та її витрат» [3].

Слід відзначити, що в наукових працях основою продуктивності є поняття «ефективності», але ефективність – це вже інша економічна категорія. Ефективність – це співвідношення результатів і затрат. Отже, постає питання, а які затрати несе в собі жива праця? Це енергія робітника – як фізична, так і розумова, – яку кількісно не можна виміряти [4].

Тому доречно вважати за продуктивність праці кількісний показник співвідношення кількості виробленої продукції, часу її виготовлення та кількості робітників, які були зайняті у виробництві цієї продукції. Як буде вказано нижче, продуктивність може вимірюватись як кількість виготовленої продукції одним робітником за одиницю часу (виробіток) та як час, що затрачується на одиницю продукції. Таким чином, це визначення охоплює істинну сутність продуктивності. Якщо продуктивність становить 5 деталей на годину, то це у відриві від інших показників жодним чином не характеризує ефективність.

Таким чином, показник продуктивності праці відіграє важливу роль у конкурентоспроможності підприємства. Саме тому для кожного підприємства необхідна система управління продуктивністю праці.

Управління продуктивністю праці – комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання людських ресурсів для досягнення цілей підприємства. Вона є невід'ємною складовою частиною загальнокорпоративного управління та реалізується за допомогою програм управління продуктивністю. Метою мінімізації втрат виробництва, створення ефективної системи вимірювання продуктивності праці, розробки таких програм є ефективне використання людських ресурсів.

Для впливу на ефективність підприємства важливим елементом є аудит трудової сфери, оцінка діяльності служб управління працею. Справа в тому, що багато років до керівників відділів трудових ресурсів ставилися як до другорядних службовців, діяльність яких не пов'язана з основною метою підприємства та не може впливати на ефективність його роботи. Однак за останні роки зростання вартості робочої сили, втручання держави в економіку і пошуку нових резервів підвищення продуктивності праці спричинили зміну оцінки ролі служб управління трудовими ресурсами в роботі фірми. Так само служби управління трудовими ресурсами розширили свою діяль-

ність для того, щоб їхні дії більше відповідали основним завданням підприємства. Під час аудиторської перевірки може бути надана експертна оцінка ступеня відповідності діяльності відділу управління трудовими ресурсами основним виробничим завданням підприємства.

В ідеалі кожна з функціональних галузей управління працею та трудовими ресурсами, а до таких, як показано вище, належить планування персоналу, відбір, набір, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників, розподіл робіт, система оцінки виконання робіт, винагорода за працю з урахуванням компенсацій, створення сприятливого психологічного мікроклімату в колективі тощо, повинна відповідати загальним завданням стратегічних програм розвитку підприємства. Тому для визначення загальної ефективності діяльності відповідних служб під час аудиту необхідно перевірити кожний із підрозділів і визначити, наскільки ефективно й економічно вони працюють.

Таким чином, аудит у трудовій сфері як елемент виявлення резервів підвищення ефективності та прибутковості підприємства є одним із найбільш дієвих чинників економічної політики підприємства, що особливо наочно виявляється в умовах переходу до ринкової системи. Виключно методично аудит включає в себе як мікроекономічні, так і макроекономічні питання організації соціально-трудових відносин та охоплює практично всі елементи цих відносин. Систематичне проведення аудиторських перевірок дає можливість для оцінки стану та розвитку трудових відносин на підприємстві в динаміці. Продуктивність праці – ключовий момент у діяльності підприємства. Незважаючи на велику кількість підходів щодо визначення їх, всі вони обмежуються співвідношенням кількості виробленої продукції, часу її виготовлення та кількості робітників, які були зайняті у виробництві цієї продукції. На будь-якому підприємстві повинна існувати система управління продуктивністю праці, яка реалізується через програми. Тільки так можна досягти ефективного використання трудових ресурсів та високого рівня продуктивності.

Можемо дійти висновку, що з урахуванням наведених неоднозначних підходів продуктивність праці є досить суперечливою та дискусійною за змістом економічною категорією. Кожне підприємство повинне приділяти належну увагу підвищенню продуктивності праці, для цього потрібно розглядати науково-технічні, технологічні та соціально-економічні передумови зростання продуктивності праці в тісному взаємозв'язку. Також доцільно враховувати обмеженість ресурсів, яка є характерною для сучасних умов господарювання. А невичерпними ресурсами підвищення продуктивності праці залишаються науково-технічний прогрес, технічне, технологічне й організаційне вдосконалення виробництва, поява нових матеріалів, видів енергії тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська А. І.

Література: 1. Адріанова А. Моделі економічного зростання і проблема підвищення суспільної продуктивності праці / А. Адріанова // Персонал. – 2012. – № 1. – 2008. – С. 22–27. 2. Смирнов С. Л. Практические методы повышения продуктивности труда. С чего начать? / С. Л. Смирнов. – М. : АСТ, 2013. – 192 с. 3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – Київ : Знання, 2010. – 559 с. 4. Сивцова Є. В. Методичні аспекти здійснення внутрішнього контролю якості аудиту / Є. В. Сивцова // Аудиторські відомості. – 2012. – № 1/2. – С. 141–146. 5. Доровський А. Ф. Оцінка доцільної діяльності персоналу як фактор підвищення продуктивності праці / А. Ф. Доровський // Бізнес Інформ. – 2008. – № 4. – С. 49–53. 6. Клочан В. К. Продуктивність праці та її оплата / В. К. Клочан // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 54–55.



ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

УДК 336.279:005.591

Воропай С. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття банкрутства та неспроможності. Наведено моделі зарубіжних систем регулювання банкрутства та державні органи з питань банкрутства. Розглянуто критерії віднесення суб'єкта господарювання до банкрута. Приділено увагу протиправному використанню банкрутства підприємствами у корисливих цілях.

Ключові слова: банкрутство, іноземний досвід, державне регулювання, інститут банкрутства, протиправне банкрутство.

Аннотация. Рассмотрено понятие банкротства и неспособности. Приведены модели зарубежных систем регулирования банкротства и государственные органы по вопросу банкротства. Рассмотрены критерии отнесения субъекта хозяйствования к банкроту. Уделено внимание противоправному использованию банкротства в корыстных целях.

Ключевые слова: банкротство, иностранный опыт, государственное регулирование, институт банкротства, противоправное банкротство.

Annotation. The concept of bankruptcy and insolvency are considered. The models of foreign bankruptcy regulatory systems and state agencies on the issue of bankruptcy are inducted. Considered criteria for the classification of a business entity to bankruptcy. Attention is paid to the illegal use of bankruptcy selfish purposes.

Keywords: bankruptcy, foreign experience, state regulation, institute of bankruptcy, illegal bankruptcy.

Постановка проблеми. Інститут банкрутства в Україні запроваджено у зв'язку з ринковою орієнтацією вітчизняної економіки, основним принципом якої є принцип підприємництва: здійснення підприємницької діяльності самостійно, на власний ризик і під власну відповідальність підприємця. До 1992 р. в Україні не існувало інституту банкрутства. Закон України від 14 травня 1992 р. «Про банкрутство» визначив спеціальний порядок розгляду справ фінансово неспроможних підприємств арбітражними судами. Його сутність полягала у ліквідації підприємств. Закон не розв'язував проблем фінансового оздоровлення підприємств і був прокредиторським. Його завдання полягало у примушуванні боржника будь-якими шляхами погасити борги кредиторам.

На практиці існують різні підходи до регулювання банкрутства. Відсутня чітка наукова концепція державного регулювання неспроможності (банкрутства). Немає єдності з цих питань і у наукових працях багатьох учених. Натомість проблеми державного регулювання банкрутства настільки багатозначні та багатогранні, що не можуть бути обмежені проведеними науковими дослідженнями. Головною проблемою є узгодження інтересів кредиторів і дебіторів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження окремих проблем із державного регулювання процесів банкрутства здійснювались у працях видатних вітчизняних і зарубіжних учених: М. Аокі, М. Афанасьєва, Р. Берндта, С. Беляєва, І. Бланка, Б. Блека, Д. Валового, Ю. Вінслава, В. Вітрянського, В. Заболотного, В. Загорського, Н. Здравомислова, Г. Іванова, В. Кошкіна, Д. Кошового, Є. Мниха, Р. Ноймана, Х. Окомуру, П. Омена, А. Радигіна, Б. Райзберга, О. Терещенка, М. Титова, Е. Уткіна, А. Чернявського, Ф. Шерера, К. Шнайдера та ін. Проте щодо вдосконалення державного регулювання банкрутства в міжнародній економіці та в Україні, узятих у контексті реальної соціально-економічної ситуації, досліджувана проблема до сьогодні не розглядалася.

Поняття неспроможності та банкрутства як юридичні терміни означають те саме явище та виникли під впливом законодавства та судової практики англословних країн. Проте банкрутство як елемент неспроможності має вузький зміст. Крім того, банкрутство може вважатися кримінальним діянням і регулюється кримінальним законодавством.

Як свідчить практика більшості країн із розвинутою ринковою економікою (США, Канада, Австралія, Швеція, Нідерланди та інші), наявність спеціально створеного державного органу з питань банкрутства є необхідним елементом під час проведення процедур банкрутства. У деяких країнах функції цих органів іноді виконують органи прокуратури, судової влади та інші органи публічної влади. Але в будь-якому випадку сфера банкрутства або фінансової неспроможності підприємств не залишається поза увагою держави.

Можна виділити функції державних органів із банкрутства у зарубіжних країнах, де вони часто трапляються. Так, в Австралії державним органом із питань банкрутства є Державна комісія з корпоративних справ, яка має такі повноваження: аналізувати фінансовий стан підприємств, які проходять у справах про банкрутство; забезпечувати достовірність інформації про боржника; робити висновки про відповідальність керівників боржника за доведення підприємства до банкрутства; дискваліфікувати винних керівників самостійно [1, с. 2]. У США існує багаторічний досвід державного регулювання банкрутств. Із 1934 р. роль державного органу з питань банкрутства почала виконувати Комісія з бірж і цінних паперів уряду США. На сьогодні у Сполучених Штатах справи про банкрутство законодавчо регулюються на федеральному рівні Кодексом законів про банкрутство. Окремі штати не мають законодавчих повноважень у частині банкрутства.

Спеціальний орган, що здійснює адміністративне управління справами про банкрутство, входить до складу міністерства юстиції та називається Виконавче бюро федеральних керуючих США. Воно є наглядачем за процедурою банкрутства від імені генерального прокурора США. Його члени, федеральні керуючі, є службовцями федерального уряду, які призначаються генеральним прокурором [2, с. 41].

Регулювання неспроможності динамічно розвивається в індустріальних країнах, при цьому економіка держави диктує необхідність постійного відновлення відповідних норм [1, с. 9]. На відміну від недосконалого правового забезпечення України законодавча база країн із розвинутою економікою протягом часу змінюється для розробки норм, що попереджають можливість виникнення несанкціонованих банкрутств.

Існує ціла низка конкретних завдань, на які спрямоване законодавство про банкрутство в країнах з розвинутою економікою. Так, з економічної літератури можна почерпнути відомості, що законодавча база країн із розвинутою ринковою економікою забезпечує механізм захисту від несанкціонованих банкрутств за допомогою розгляду справ про порушення в процесах банкрутства й анулювання неправомірних угод [3, с. 63].

Розглянемо моделі зарубіжних систем регулювання процесів банкрутства.

У світовій практиці керуються двома критеріями неспроможності підприємства: неоплатності та неплатоспроможності.

Зокрема, у Франції законодавство про неспроможність, основане за ознакою неоплатності, має макроекономічну мету: концепція системи правового регулювання неспроможності, спрямована на збереження підприємств, що діють, базується на ствердженні, що цілями законодавства про неспроможність є збереження підприємств, що діють, збереження робочих місць, задоволення вимог кредиторів.

Англійська система законодавства, використовуючи одночасно неоплатність і неплатоспроможність, має макроекономічну мету. Добре зарекомендувала себе модель, основна ідея якої полягає в тому, що найкраще надати представникові власника права не фіксованого забезпечення (аналога національного керуючого) вибір шляху процесу банкрутства: ліквідація або відновлення платоспроможності.

Німецька система регулювання неспроможності основана на неплатоспроможності за додаткової умови неоплатності. Це, згідно з джерелами, відповідає завданню відновлення діяльності неспроможного підприємства: реорганізація не краща за ліквідацію, водночас мікроекономічна вигода підприємства применшує переслідування макроекономічної мети. Права кредиторів захищені досить добре. Перехід до реабілітаційної процедури можливий тільки за наявності певного рівня згоди кредиторів.

Американська система регулювання неспроможності, де неплатоспроможність передбачає ознаки неоплатності, побудована таким чином, що явна перевага надається реорганізаційній процедурі.

У США заява про банкрутство можлива за кількості кредиторів більше від двадцяти та сумі незабезпечених вимог – 5 000 доларів. У Німеччині застосовується критерій неплатоспроможності боржника та надзаборгованості. В Україні грошовим критерієм віднесення господарського суб'єкта до банкрута є заборгованість розміром 300 мінімальних заробітних плат.

Але, на думку багатьох економістів, доцільніше до критеріїв неспроможності віднести не грошову ознаку, а збитковість підприємств протягом року як основний і єдиний критерій [2, с. 26]. Однак ми не можемо погодитися з подібним судженням, тому що для умов національної податкової системи України найпопулярнішим способом мінімізації оподатковування є відбиття в бухгалтерській і податковій звітності збиткових результатів, свідомо занижених (у світовій практиці найпопулярніше завищення балансових прибутків для залучення інвесторів).

Українська законодавча база схожа на французьке законодавство «загальною спрямованістю на збереження підприємства. Але не за всяку ціну, тому що в нас тільки права кредиторів захищені законом» [4].

Під час вибору механізмів запобігання протиправним банкрутствам в Україні слід брати до уваги таку особливість – передусім, структура корисливих інтересів, що задовольняється шляхом банкрутства, кардинально відрізняється від практики розвинутих країн.

Висновки. У процесі дослідження були виявлені основні проблеми, які виникають під час процесів щодо неспроможності – проблеми захисту інтересів держави під час банкрутства; скуповування боргів для ініціювання процедури банкрутства; відчуження боржником майна напередодні банкрутства; протиріччя інтересів «власник–

кредитор», тобто проблема створення штучної заборгованості між фірмами, що належать одному власникові, для обмеження інтересів інших кредиторів у випадку банкрутства. На підставі вищевказаного аналізу можна дійти висновку, що необхідно підвищити ступінь державного регулювання процесів банкрутства та контролю для недопущення розвитку процесів ворожого поглинання. Особливу увагу при цьому необхідно приділяти впровадженню контролінгової функції державного регулювання економіки.

Для переходу «від хаосу до порядку» у сфері зовнішньоекономічної діяльності та процесах банкрутства на міжнародному рівні нами пропонується укласти міжнародну угоду з країнами ЄС та всіма розвинутими країнами, в якій потрібно навести загальну структуру взаємних зобов'язань для створення Єдиного міжнародного реєстру підприємств банкрутів і справ про банкрутство; дати характеристику нормативно-правового середовища з відповідними професійними й інституційними можливостями, які сприяють справедливому й ефективному застосуванню Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» на прикладі реструктурованих підприємств як моделей успішної реорганізації.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Степанов В. В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии / В. В. Степанов. – М. : Статут, 2009. – С. 2–9. 2. Подъяблонская Л. М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий / Л. М. Подъяблонская, К. К. Поздняков. – 2012. – № 12. – С. 26–45. 3. Ратегова Н. Закон о банкротстве в России и других странах / Н. Ратегова // Вестник Национальной ассоциации участников фондового рынка. – 2012. – № 1. – С. 61–63. 4. Меморандум про взаєморозуміння між урядом України та урядом Сполучених Штатів Америки від 05.09.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU00074.html.

АНАЛІЗ САЙТІВ КОНКУРЕНТІВ СФЕРИ ПРОДАЖУ ОДЯГУ МАСОВОГО СПОЖИВАННЯ

УДК 658.81

Воротинцева Р. В.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття конкуренції інтернет-магазинів одягу, яке вважається одним з елементів традиційного маркетингу. Проведено дослідження рівня конкуренції. Визначено основні фактори, які необхідно враховувати під час аналізу поведінки споживачів у рамках управління відносинами з ними, та стратегію подальшого розвитку просування товарів на ринок.

Ключові слова: електронна торговельна площа, електронна комерція, інтернет-маркетинг, маркетинг, інтернет-магазин, конкуренція, просування.

Аннотация. Рассмотрено понятие конкуренции интернет-магазинов одежды, которое считается одним из элементов традиционного маркетинга. Проведено исследование уровня конкуренции. Определены основные факторы, которые необходимо учитывать при анализе поведения потребителей в рамках управления взаимоотношениями с ними, и стратегия дальнейшего развития продвижения товаров на рынок.

Ключевые слова: электронная торговая площадка, электронная коммерция, интернет-маркетинг, маркетинг, интернет-магазин, конкуренция, продвижение.

Annotation. The article deals with the concept of “competition” online clothing store, which is one of the elements of traditional marketing. A study of competition. The main factors to consider when analyzing consumer behavior within their relationship management and strategy of the promotion of products on the market.

Keywords: *electronic trading platform, e-commerce, internet marketing, marketing, online store competition, promotion.*

Постановка проблеми. За умов ринкових відносин, що склалися в Україні, ключовим фактором успішної діяльності підприємств є завоювання та утримання споживачів. Якісна підготовка маркетологів має важливе значення в період становлення ринку в Україні. Актуальним питанням у цій сфері є готовність і здатність фахівців працювати в інтернет-просторі, без якого сучасний бізнес просто не може існувати. Тому актуальним стратегічним напрямом маркетингової діяльності підприємства є формування конкурентноспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теорії та практиці є різні погляди щодо конкуренції. Питання інтернет-маркетингу розглянуто в роботах І. Ашманова, І. Березіна, Ф. Гурова, Г. Панічкіна, Є. Попова, Г. Армстронга, Ф. Котлера Т. Вонга, Р. Костяєва, А. Мамікіна, С. Піменова, І. Родіонова, Р. Уїлсона, В. Холмогорова та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сайтів конкурентів сфери продажу одягу масового споживання. Найбільшою проблемою під час аналізу конкурентоспроможності сайту є виявлення слабких місць. Об'єктом дослідження є вітчизняні сайти продажу одягу для всієї сім'ї.

Електронна комерція як окрема галузь економіки з'явилася порівняно недавно та продовжує активно розвиватися. Особливо це помітно на прикладі країн СНД, де всього ще декілька років тому постійний доступ до Мережі був тільки у мешканців столиці та великих міст. Формування та проникнення інформаційно-телекомунікаційних технологій у повсякденну практику господарського, соціально-побутового життя, а також у діяльність державного сектора є беззаперечним доказом інтеграції держави до постіндустріального етапу розвитку суспільства на інноваційних засадах. Зараз швидкісним Інтернетом вже нікого не здивуєш, а багато користувачів активно користуються для серфінгу такими мобільними пристроями, як смартфони та планшети. Багато товарів люди поки ще воліють купувати у звичайних торгових точках, але рівень проникнення інтернет-комерції зростає.

Популярність покупок в інтернет-магазинах серед населення продовжує зростати, та це, без сумніву, є основним аргументом для тих представників бізнесу, які тільки придивляються до такої послуги, як розробка інтернет-магазинів, і ринку електронної торгівлі загалом.

Згідно з даними аналітичних агентств, український ринок інтернет-комерції має величезний потенціал зростання, і вже зараз річні витрати одного покупця на онлайн-шопінг знаходяться на рівні середньоевропейського, при цьому показники розповсюдження Інтернету в країні порівняно невеликі. За останні три роки кількість користувачів мережі Інтернет в Україні зросла до позначки майже 25 мільйонів осіб або приблизно 46 % від загальної кількості населення, з них 10–12 % (майже 3 мільйони) іноді або регулярно здійснюють покупки через Інтернет. Подібна динаміка приросту постійних клієнтів інтернет-магазинів, незважаючи на все ще високий рівень недовіри, свідчить про останніх у зворотний, позитивний бік.

Загалом інтернет-маркетинг – це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, яка зачіпає основні елементи маркетинг-мікс: ціна, продукт, місце продажів і просування. Основна його мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту.

У цій роботі досліджено аналіз сайтів конкурентів сфери продажу одягу масового споживання на прикладі інтернет-магазинів: modnaKasta, STYLEPIT, bonprix, Rozetka.

Аналіз сайтів конкурентів – важливий етап під час просування сайту загалом, який дає змогу зрозуміти, яким чином поведуться конкуренти, і зробити для свого сайту краще, ніж вони.

Для того щоб мати уявлення про сайти конкурентів, які реалізують однакову продукцію, було виділено основні фактори, що впливають на задоволення потреби споживача потреби про інформацію про бренд чи послугу.

Таблиця 1

Фактори для оцінки сайтів конкурентів

Фактори	Роз'яснення
Структура сайту	Важливо проаналізувати структуру сайту, його код, навігацію, як на сайті все взаємопов'язано посиланнями
Інформація про магазин	Досить важливо знати для споживача те, де і ким виробляється товар, мета роботи цієї компанії
Наявність необхідних сервісів	Споживач має отримати повну інформацію про товар, бути задоволений сервісом, отримати інформацію, яку запитує
Наявність інформації про ціни	Найчастіше цей фактор є вирішальним під час вибору товару
Зворотний зв'язок	Споживач має знати, що про нього піклуються
Наявність акцій	Один із маневрів залучення споживачів
Безкоштовна доставка	У момент вибору інтернет-магазину більшість звертає увагу на те, яким чином та яка вартість доставки на цьому сайті

Оцінюючи наявність або відсутність факторів на сайті, доцільно використовувати таку шкалу: 2 бали – фактор у наявності; 1 бал – фактор у наявності, але він не дуже вдало реалізований; 0 балів – фактор відсутній

Таблиця 2

Аналіз сайтів конкурентів інтернет-магазинів

№з / п	Фактори	Конкуренти			
		modnaKasta	STYLEPIT	bonprix	Rozetka
1	Структура сайту	1	2	1	2
2	Легкість у використанні	1	1	2	1
3	Інформація про магазин	0	1	1	2
4	Наявність необхідних сервісів	2	1	2	2
5	Наявність інформації про ціни	1	2	2	2
6	Зворотний зв'язок	2	2	2	2
7	Наявність акцій	2	2	2	1
8	Безкоштовна доставка	1	2	1	2
Середня оцінка		1,25	1,625	1,625	1,75

На основі отриманих даних можна побудувати діаграму (рис. 1).

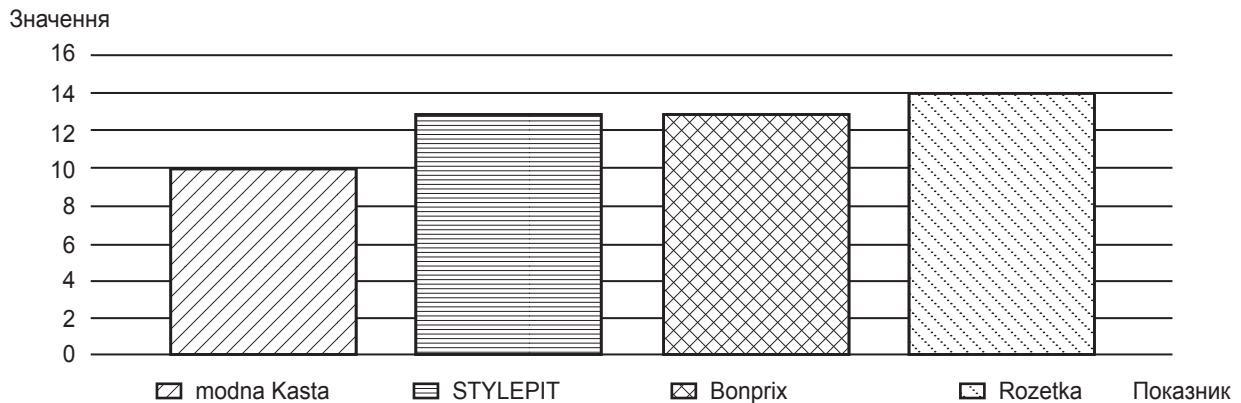


Рис. 1. **Результати дослідження аналізу сайтів конкурентів серед інтернет-магазинів одягу масового споживання**

З урахуванням отриманих даних результатів оцінки сайтів інтернет-магазинів, можна виявити абсолютного лідера. Найбільшу кількість балів набрав сайт Rozetka, де найкраще реалізовані необхідні фактори. Це означає, що інформація не тільки присутня на сайті, але й дійсно працює, тобто існує зворотний зв'язок зі споживачем. Безумовно, інші сайти інтернет-магазинів загалом мають позитивну характеристику, з розривом в один бал відстають STYLEPIT і bonprix, що також є доброю ознакою. Був виявлений сайт, який несе для конкурентів у сфері продажу одягу найбільшу загрозу.

Аналізувати сайти необхідно для того, щоб знайти упущений потенціал для підвищення ефективності або підключення нових напрямків просування та виявити слабкі сторони. Розповсюджена помилка – переоцінка значущості зовнішнього оформлення сайтів, тобто веб-дизайну, передусім наявності спецефектів, анімації тощо, як способу підвищення конкурентоспроможності сайту. Помилково вважати, що спецефекти, flash- та інша анімація підвищує конкурентоспроможність сайту в пошукових системах. Важливо вивчати контент сайтів конкурентів і їхню якість. Висока конкуренція серед інтернет-магазинів і схожі цінові пропозиції стимулюють розвивати свої відмітні особливості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. STYLEPIT Group A/S інтернет-магазин одягу і взуття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stylepit.ua/>. 2. modnaKasta – шопінг клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://modnakasta.ua/>. 3. Bonprix – будинок посилкової торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bonprix.ua/>. 4. Rozetka.ua – інтернет-супермаркет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rozetka.com.ua/>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ

УДК 339.137

Вошанова Ю. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено й узагальнено наявні в економічній науці теоретичні підходи до визначення поняття «стратегія». Обґрунтовано та визначено поняття «маркетингова стратегія». Запропоновано маркетингову стратегію розглядати як об'єднану систему організації всієї роботи підприємства та маркетингової діяльності. Проведено класифікацію видів маркетингової стратегії.

Ключові слова: теоретичні аспекти, стратегія, доходи, маркетингова стратегія, види маркетингової стратегії.

Аннотация. Исследованы и обобщены существующие в экономической науке теоретические подходы к определению понятия «стратегия». Обосновано и определено понятие «маркетинговая стратегия». Предложено маркетинговую стратегию рассматривать как объединенную систему организации всей работы предприятия и маркетинговой деятельности. Проведена классификация видов маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: теоретические аспекты, стратегия, доходы, маркетинговая стратегия, виды маркетинговой стратегии.

Annotation. We studied and summarized the existing theoretical approaches to the definition of “strategy” in economics. “Marketing strategy” is substantiated and defined the concept. Proposed marketing strategy regarded as a unified system the organization of the enterprise and all marketing activities. The classification of types of marketing strategy.

Keywords: theoretical aspects, strategy, revenue, marketing strategy, types of marketing strategy.

У сучасних умовах процес змін, який спостерігається на сьогодні на території України, проник в усі сфери економічного життя, й у практиці багатьох українських підприємств все частіше виникає питання про ефективне планування та реалізацію маркетингової стратегії. У сформованих умовах зростає роль використання управління маркетинговою діяльністю для збільшення вимірності її результатів і підвищення ролі маркетингу у формуванні доходів підприємства і зростання його вартості. Сьогодні багато фахівців усвідомили принципово важливу роль маркетингу. Причому це актуально для підприємств будь-якої галузі економіки. Ще кілька років тому під стратегічним маркетингом розуміли, передусім, визначення загального напрямку діяльності підприємства, орієнтованої в майбутнє, що реагує на зміну зовнішніх умов. Останнім часом основний акцент робиться на формуванні орієнтованої на ринок ефективної організаційної та управлінської системи та розподіл відповідно до цього управлінських ресурсів. Інакше кажучи, зараз маркетингова стратегія розглядається як об'єднана система організації всієї роботи підприємств та є одним із найважливіших елементів організації маркетингової діяльності. Вона займає важливе місце у веденні маркетингу підприємства. Чітке визначення маркетингової стратегії підприємства, а також проходження та контроль над її виконанням допомагає організації показувати позитивні результати.

На сьогодні маркетингова стратегія, яка була визначена на початковому етапі розвитку організації не є придатною для підприємства у зв'язку з постійними змінами ринкових умов. Неправильно обрана стратегія не дає змогу підприємству досягти запланованих показників. У зв'язку з цим утворюється необхідність розробки чіткої маркетингової стратегії підприємства, яка відповідала б умовам ринку і внутрішньої складової організації. Жодне підприємство не може обійтися без планомірного й обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії.

Метою статті є дослідження й узагальнення наявних в економічній науці теоретичних підходів до поняття стратегії, обґрунтування та визначення поняття «маркетингова стратегія», обґрунтування та класифікація видів маркетингової стратегії.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що значну увагу цим питанням приділяли як зарубіжні, так і вітчизняні науковці.

Теоретичні та методологічні аспекти формування маркетингової стратегії підприємства знайшли своє висвітлення у дослідженнях таких вчених-економістів: І. Ансофф [1], А. Томпсон [2], М. Портер [3], В. Єфремов [4], А. Наливайко [5], В. Білошапка [6], Г. Загорій [7], Е. Уткін [8], Г. Ассель [9] та ін.

В основі теоретичних досліджень існують такі поняття: «стратегія», «маркетингова стратегія».

Якщо прослідкувати історію появи понятійного апарата, то першим був введений термін «стратегія».

У працях І. Ансофф [1], А. Томпсона [2] спостерігається вплив зовнішнього середовища на формування стратегії підприємства, стратегія визначається ними як спосіб розвитку конкурентних переваг організації.

Цікаве тлумачення поняття стратегії, на нашу думку, дає М. Портер [3], який розглянув поняття стратегії як способу реакції на зовнішні можливості та загрози, внутрішні сильні та слабкі сторони. Теорія М. Портера привертає увагу тим, що стратегія формується під впливом зовнішнього середовища підприємства, зовнішніх незалежних і непередбачуваних факторів.

Учені В. Єфремов, А. Наливайко [4; 5] підходять до визначення стратегії як до способу дій або способу поведінки. Прибічники цього підходу найважливішою складовою частиною стратегії вважають чітке формулювання певної лінії поведінки підприємства, що забезпечує досягнення його цілей з врахуванням специфіки зовнішнього середовища та потенціалу підприємства.

Науковці В. Білошапка, Г. Загорій, Е. Уткін [6; 7] визначають стратегію як конкретний плановий документ, висуваючи основним завданням необхідність формалізації стратегії. Не зменшуючи значущості формування стратегічного плану, слід зазначити, що стратегія та стратегічний план є різними поняттями та їх не можна ототожнювати. Стратегічний план складається на основі стратегії та містить низку інших важливих складових частин.

Розглянемо визначення маркетингової стратегії промислового підприємства, наведені відомими науковцями.

У таблиці 1 надані визначення поняття «маркетингова стратегія».

Таблиця 1

Визначення поняття «маркетингова стратегія»

Автор	Визначення
Г. Ассель [8]	Стратегія маркетингу – це основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі
Ф. Котлер, Г. Армстронг [9]	Стратегія маркетингу головну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, розподіляє його на сегменти, вибирає найперспективніші та концентрує свою увагу на обслуговуванні та задоволенні цих сегментів
І. Манн [10]	Маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу
С. Гаркавенко [11]	Стратегія маркетингу передбачає докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей
Н. Куденко [12]	Маркетингову стратегію розглядають як напрям дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій

У літературі не існує єдиного визначення терміну «маркетингова стратегія». Розглянемо декілька визначень цього поняття вітчизняними й іноземними авторами:

Г. Ассель вважає: «Стратегія маркетингу – це основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі» [8, с. 797].

Ф. Котлер, Г. Армстронг вказують: «Стратегія маркетингу головну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, розподіляє його на сегменти, вибирає найперспективніші та концентрує свою увагу на обслуговуванні та задоволенні цих сегментів» [9, с. 132].

І. Манн стверджує: «Маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу» [10, с. 172].

С. Гаркавенко під поняттям «стратегія маркетингу» розуміє докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей» [11, с. 134].

Н. Куденко розуміє маркетингову стратегію як напрям дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій [12, с. 11].

Маркетингова стратегія підприємства являє собою розробку таких стратегічних рішень, які забезпечать ефективну реалізацію завдань у середньостроковому та короткостроковому періоді.

Якщо у фірми немає стратегії, то вона завжди буде знаходитися позаду своїх конкурентів, тому важливо вибрати якісь базовий, глобальний напрямок маркетингової діяльності, яких існує два:

1. Стратегія сегментації, у разі збільшення ступеня насичення всіх споживчих груп наявними товарами та послугами на вже завойованих ринкових сегментах. 2. Стратегія диверсифікації, у разі освоєння виробництва нових видів товарів і нових ринків, не пов'язаних з основним видом діяльності підприємства.

Для вдосконалення застосування стратегічного планування на підприємствах вважаємо необхідним визначити основні види маркетингових стратегій. Класифікація видів маркетингових стратегій залежно від цілей, які поставило перед собою підприємство, та засобів для їх досягнення:



1. Завоювання частки на ринку або її розширення до заданих показників (маси та норми прибутку), за яких би забезпечувалися ефективність, рентабельність виробництва. Завоювання певної частки ринку або сегмента на ньому виробляється за допомогою випуску та впровадження нового продукту, формування у споживача нових потреб, а розширення займаної на ринку частки своєї традиційної продукції шляхом витіснення з ринку конкурента.

2. Стратегія інновації передбачає створення таких виробів, які на ринку ще не мають аналогів, тобто товарів принципово нових, які орієнтовані на ще невідомі (неусвідомлені) потреби [12, с. 160].

3. Інноваційна імітація. У разі не створення нововведень, а копіювання їх відповідно до розробок конкурентів.

4. Диференціація продукції. У разі вдосконалення, модифікації традиційних товарів, які випускає підприємство.

5. Зниження виробничих витрат.

Напрямок стратегії – це підвищення конкурентоспроможності товарів, що випускаються за допомогою цінового суперництва (реалізації продукції за зниженими цінами за рахунок впровадження нововведень у процес виробництва та, відповідно, зниження собівартості).

Види маркетингових стратегій з погляду зниження витрат: зменшення витрат на рекламу, НДДКР, обслуговування, впровадження нових технологій або економічного обладнання тощо.

6. Стратегія вичікування. Доцільно її використовувати в тому випадку, коли тенденції попиту на продукцію та розвитку кон'юнктури не визначені. У такому разі підприємство воліє утриматися від того, щоб впровадити свій продукт на ринок, попередньо вивчаючи дії своїх конкурентів. Якщо виникає стійкий попит, то великій фірмі буде легко в стислі строки розвинути масове виробництво товару та налагодити збут, придушивши тим самим невелику фірму-новатора, що є конкурентом.

7. Індивідуалізація споживача. Особливо широко ця стратегія використовується тими фірмами, які випускають виробниче обладнання, орієнтоване на індивідуальні замовлення покупця, а також на розроблені ним специфікації та проекти.

8. Інтернаціоналізація. Розробка маркетингових стратегій у цьому разі являє собою систематичну та плано-мірну обробку іноземних ринків збуту.

9. Кооперація. Передбачає співпрацю з іншими підприємствами на взаємовигідній основі. Широко поширена форма такої стратегії – це створення спільних інтернаціональних корпорацій.

Таким чином, дійдемо висновку, що маркетинговій стратегії властиві такі риси:

- маркетингова стратегія фірми пов'язана з довгостроковим аспектом її ринкової діяльності;
- являє собою засіб реалізації маркетингових цілей фірми;
- пов'язана з дослідженням маркетингового середовища, тому основною та необхідною передумовою формування маркетингової стратегії є маркетинговий стратегічний аналіз;
- маркетингова стратегія є складовою частиною процесу загального фірмового планування, і тому вона має бути узгодженою як із місією фірми, так і з загальною корпоративною стратегією, а також із стратегіями нижчих рівнів;
- основна мета маркетингової стратегії – зрозуміти, де та за рахунок чого має конкурувати фірма;
- процес формування маркетингової стратегії має певну логіку, послідовність і циклічність.

Також маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості підприємства. Ця стратегія має два основні орієнтири – ринок і продукт. Співвідношення цих складових дає змогу підприємствам заповнювати «стратегічну прогалину» як «старими» продуктами, що будуть продаватись на нових ринках, так і новими, запланованими до реалізації на «старих», тобто освоєних, ринках.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що маркетингові стратегії знаходять вираз у плані (програмі) маркетингу, який є базовим документом, що регулює та координує діяльність усіх підрозділів підприємства для більш ефективної його діяльності на ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бутенко Д. С.

Література: 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 432 с. 2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под. ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, 1998. – 576 с.

3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепция и планирование : учеб. пособие / В. С. Ефремов. – М. : Финпресс, 1998. – 192 с. 5. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – Київ : КНЕУ, 2001. – 227 с. 6. Білошапка В. А. Стратегічне управління: принципи і міжнародна практика / В. А. Білошапка, Г. В. Загорій. – Київ : Абсолют-В, 1998. – 352 с. 7. Уткин Е. А. Управление фирмой / Е. А. Уткин. – М. : Акалис, 1996. – 516 с. 8. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА, 1999. – 804 с. 9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – М. : Вильямс, 1999. – 105 с. 10. Манн И. А. Маркетинг на 100 % / И. А. Манн. – М. : Март, 2007. – 456 с. 11. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 1998. – 382 с. 12. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 245 с.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 332.078

Галандаров М. И.

Магистрант 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены основные элементы механизма управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и проанализировано, как данные элементы способствуют формированию конкурентной стратегии при выходе на внешний рынок сбыта.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, механизм, конкурентная стратегия, экспорт, конкурентоспособность продукции.

Анотация. Розглянуто основні елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та проаналізовано, як ці елементи сприяють формуванню конкурентної стратегії під час виходу на зовнішній ринок збуту.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, механізм, конкурентна стратегія, експорт, конкурентоспроможність продукції.

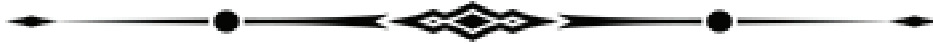
Annotation. The article deals with the basic elements of the foreign economic activity of the enterprise management mechanism and analyzed how these elements contribute to the formation of competitive strategy in entering the external market.

Keywords: trade, mechanism, competitive strategy, export, competitiveness of production.

Глобализация и стремительное развитие международной торговли быстрыми темпами повышает значимость внешнеэкономической деятельности предприятий. Современные тенденции на внутреннем и внешнем рынке сбыта указывают на необходимость изменения подходов относительно внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий.

Вопросами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия занимались такие ученые, как И. Багрова, Л. Батченко, В. Власюк, О. Воронков, М. Дидковский, А. Киреев, А. Кириченко, Ю. Козак, В. Козиц, Ю. Макогон, А. Мельник, Л. Стровский, Ф. Хедоури и другие. Однако, несмотря на значительное внимание к этой области менеджмента указанных авторов, быстрые изменения на внешнем рынке, обусловленные различными факторами, подчеркивают актуальность данной темы научного исследования.

Цель статьи – теоретическое обоснование усовершенствования механизма управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.



Механизм управления внешнеэкономической деятельностью должен направлять свое действие на результативное использование организационных мероприятий управления аналитической, производственной, сбытовой, внешнеэкономической деятельностью предприятия. Его действие обеспечивается сбалансированной системой целей, задач, функций управления, подходов и методов, факторов и критериев оценки эффективности управления. Все элементы механизма управления внешнеэкономической деятельностью взаимосвязаны и обеспечивают его полноценное функционирование на всех этапах развития. В результате создаются условия для постоянного совершенствования и оптимизации мер, направленных на усиление устойчивых позиций предприятия на внешних рынках, своевременной идентификации и учета сигналов внутренней и внешней среды функционирования предприятия [1–3].

Проведенные исследования позволяют утверждать, что в современных условиях развития и функционирования машиностроительного предприятия создание эффективного механизма управления ВЭД становится объективной необходимостью, поскольку в конкуренции на мировом рынке выигрывает тот, кто вовремя оценивает ситуацию. Результаты динамического анализа дают возможность машиностроительному предприятию вовремя реагировать на события путем коррекции выработанной стратегии завоевания новых рынков. Использование совокупности рассмотренных целей, задач, этапов механизма управления внешнеэкономической деятельностью позволит обеспечить эффективное функционирование в достижении краткосрочных и долгосрочных целей внешнеэкономической деятельности предприятия.

Эффективность управления внешнеэкономической деятельностью предприятия напрямую зависит от потенциала ВЭД, который определить достаточно сложно. По экономическому содержанию потенциал внешнеэкономической деятельности может рассматриваться как способность предприятия эффективно принимать участие на мировом рынке, заниматься рыночной экспансией своей продукции, реализовывать совместные кооперационные проекты, инвестиционные соглашения и рационально управлять предприятием и его внешнеэкономической деятельностью [4].

На сегодня актуальным остается вопрос дальнейшего создания теоретических основ и практических рекомендаций по формированию и разработке механизма управления внешнеэкономической деятельностью машиностроительного предприятия. В процессе использования системного подхода к толкованию понятия «механизм управления внешнеэкономической деятельностью» можно сказать, что его необходимо рассматривать как последовательность внешнеэкономических действий и мероприятий, которая обусловлена совокупностью взаимосвязанных элементов, определяющих суть и динамику процессов по определенным параметрам эффективности достижения конкурентных преимуществ в современных условиях развития [5; 6].

Задачи управления ВЭД машиностроительного предприятия значительно упростятся при наличии эффективного механизма оценки, контроля и регулирования показателей эффективности ВЭД, постоянного мониторинга процессов по выходу предприятий на внешний рынок, усовершенствование на основе разработки мероприятий, направленных на устранение недостатков, выявленных в процессе оценки и контроля. На основе предыдущих исследований разработана функциональная модель механизма управления ВЭД предприятия (рис. 1).

Для повышения эффективности управления ВЭД на предприятии необходимо, чтобы предприятие правильно выбрало конкурентную стратегию. В условиях внешнеэкономической деятельности процесс разработки и внедрения стратегии несколько отличается от стратегий на внутреннем рынке, ведь нужно учесть гораздо больше факторов.

В качестве усовершенствования можно предложить модифицированную методику формирования конкурентной стратегии ВЭД предприятия, которая обобщает и объединяет существующие подходы к анализу и оценке ВЭД предприятий. Основой для формирования конкурентной стратегии ВЭД являются конкурентные преимущества, определяемые в процессе оценки потенциала и текущего состояния ВЭД предприятия.

Усовершенствованная методика формирования конкурентной стратегии включает формулировку целей, содержания, принципов, критериев, средств, методов на каждом украинском промышленном предприятии индивидуально, в соответствии с предложенным алгоритмом и приведенными критериями. Данная методика предполагает прохождение шести основных этапов ее формирования и реализации, к которым отнесены:

- этап формулировки идей и целей конкурентной стратегии ВЭД;
- этап анализа рынков сбыта, продукции, масштабов деятельности, общих расходов – этап выбора типа конкурентной стратегии ВЭД в соответствии с текущей хозяйственной деятельностью предприятия целесообразно реализовывать в соответствии с предложенным алгоритмом и / или путем заполнения таблицы разносторонних характеристик;
- этап анализа продукции предприятия сбывается на внешних рынках путем определения ее конкурентоспособности на основе сравнения потребительских свойств товара с подобными свойствами конкурирующего товара на внешнем рынке и определения относительного показателя, коэффициента весомости, а также оценки отношения покупателей к продукции;

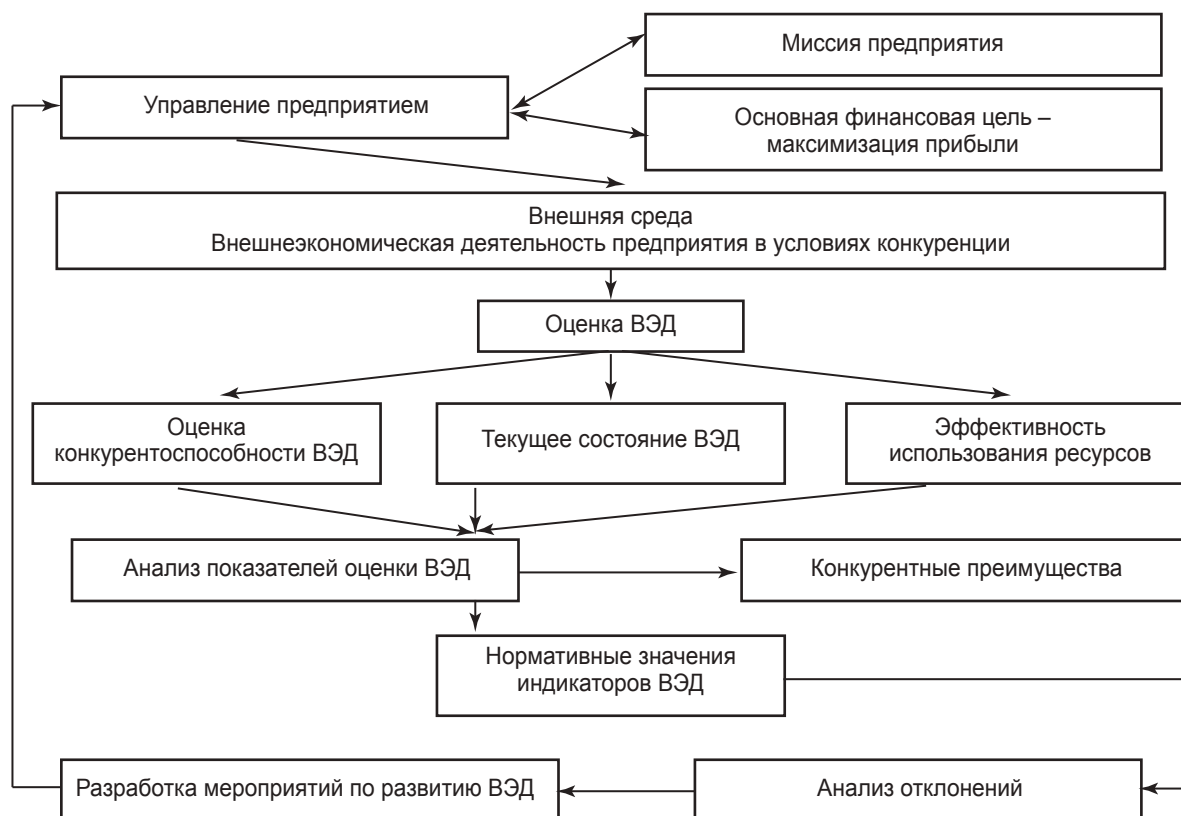


Рис. 1. Функциональная модель механизма управления ВЭД предприятия

– этап согласования конкурентной стратегии выхода на внешние рынки с основными факторами внешнего и внутреннего окружения предприятия, влияющими на конкурентную стратегию ВЭД. Можно подчеркнуть необходимость направления данной стратегии на соответствие законодательным и нормативным актам, на инновационную деятельность, на стратегию трансформации и гибкости, на минимизацию уровня риска от осуществления экспортно-импортной деятельности;

– этап согласования конкурентной стратегии ВЭД с основными целями и действиями сформулированной маркетинговой стратегии, общей стратегии экономического развития, со стадией жизненного цикла предприятия;

– этап оценки эффективности конкурентной стратегии ВЭД промышленного предприятия, предусматривающий оценку эффективности реализации каждой внешнеэкономической операции, общих объемов ВЭД с учетом влияния инфляционных факторов на осуществление ВЭД и заделки механизма страхования рисков [1; 2; 5].

Итак, в данной работе было предложено усовершенствованный механизм управления ВЭД и усовершенствована методика разработки конкурентной стратегии. Данная методика дает возможность предприятию разработать эффективную конкурентную стратегию, которая, в свою очередь, должна привести к росту показателей ВЭД предприятия и всей его хозяйственной деятельности.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Петренко А. А.

Литература: 1. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції та контракти : навч. посіб. / В. В. Козик [та ін.]. – Київ : ЦНЛ, 2004. – 608 с. 2. Ромичев В. И. Международная торговля / В. И. Ромичев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 314 с. 3. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / В. І. Багрова. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 792 с. 4. Балабанов Н. Г. Внешнеэкономические связи / Н. Г. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 512 с. 5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / За ред. проф. І. І. Дахна. – Київ : Центр навч. літ., 2008. – 792 с. 6. Пузанова Е. Н. Внешнеэкономическая деятельность торгового-посреднического предприятия / Е. Н. Пузанова. – М. : Приор, 2007. – 452 с.

ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.011

Гаркуша Є. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та систематизовано теоретичні аспекти визначення економічної сутності поняття фінансової безпеки підприємства на основі найбільш повних тлумачень цього поняття. Визначено місце та роль фінансової безпеки як однієї зі складових частин безпеки підприємства.

Ключові слова: небезпека, загроза, безпека, фінансова безпека підприємства.

Аннотация. Рассмотрены и систематизированы теоретические аспекты определения экономической сущности понятия финансовой безопасности предприятия на основе наиболее полных толкований этого понятия. Определено место и роль финансовой безопасности как одной из составляющих безопасности предприятия.

Ключевые слова: опасность, угроза, безопасность, финансовая безопасность предприятия.

Annotation. Theoretical aspects of determining the economic essence of the concept of financial security on the basis of the most comprehensive interpretation of the concept were considered and systematized. The place and role of financial security as one of the components of security were identified.

Keywords: danger, threat, security, financial security of the company.

Однією з найважливіших проблем підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання будь-якої організації є забезпечення фінансової безпеки як основної складової частини економічної безпеки підприємства. Особливо гостро ці проблеми виникають у ситуаціях, пов'язаних із постійним підприємницьким ризиком, недобросовісною конкуренцією, різними внутрішніми та зовнішніми загрозами, а також правовою незахищеністю діяльності суб'єктів господарювання.

Незважаючи на значну кількість досліджень, в яких розглядаються різні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств, певні теоретичні та практичні питання, пов'язані з цією проблемою, залишаються дискусійними та вимагають додаткового вивчення.

У сучасній економічній літературі поняття «фінансова безпека підприємства» як самостійний об'єкт управління розглядається порівняно нещодавно. В Україні це питання комплексно не досліджують, приділяючи основну увагу проблемам фінансової безпеки держави. Окремі аспекти багатогранної проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств є предметом наукових досліджень низки вчених, а саме Т. Б. Кузенко [4], Н. В. Ващенко, І. О. Бланка [2], К. С. Горячевой [3], І. Б. Медведевої, М. Ю. Погосовой [5], О. В. Ареф'євої [1] та ін. Але рівень наукової розробки проблем підвищення фінансової безпеки підприємства є досить великим, однак фундаментальних праць із використання конкретних інструментів, що сприяють фінансовій складовій частині економічної безпеки підприємництва та її суб'єктів, поки не достатньо. Тому важливим є комплексний підхід до аналізу проблеми оцінки фінансової безпеки підприємства.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування підходів до визначення категорії «фінансова безпека підприємства».

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

К. Горячева у своїй роботі «Механізми управління фінансовою безпекою підприємства» визначає фінансовою безпекою підприємства такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством, по-друге, стійкістю проти внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3].

На думку професора І. А. Бланка, фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в нинішньому та перспективному періоді [2].

З погляду Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорової та Н. В. Сабліної, фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень [4].

Щодо сутності поняття, досить повним є тлумачення І. О. Бланка, оскільки воно не тільки розкриває сутність безпеки як стану захищеності від загроз, а й відображає необхідність його оцінювання (рівень стану). Проте слід зазначити, що таке оцінювання має враховувати всі зв'язки підприємства, а отже, і загрози, які виникають під час його функціонування як складової частини системи фінансових відносин. Як зазначали І. Б. Медведева та М. Ю. Погосова, зважаючи на те, що фінансова безпека є економічною складовою частиною, такі зв'язки охоплюють усі рівні економіки країни, а тому фінансова безпека держави, регіону залежить і забезпечується станом безпеки агентів системи фінансових відносин мікрорівня, а фінансова безпека суб'єктів господарювання – її станом на мезо- та макрорівні. Тобто суб'єкт господарювання має задовільний стан фінансової безпеки за умови, якщо його фінансові інтереси певною мірою узгоджено з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів, держави, що забезпечує нейтралізацію джерел виникнення загроз. Крім того, як вже було зазначено, безпечний стан може бути досягнутий також завдяки стійкості підприємства проти можливої або реальної небезпеки [5].

Для того щоб проаналізувати вплив загроз на макрорівні, розглянемо показники обсягів реалізації продукції машинобудівної промисловості за 2006–2014 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг реалізації продукції машинобудівної промисловості, млн грн

Рік	Обсяг, млн грн
2006	68730,6
2007	98339,9
2008	121780,4
2009	85833,0
2010	116348,5
2011	130847,9
2012	140539,3
2013	113926,6
2014	101924,7

Проаналізувавши дані, наведені у таблиці, можемо дійти висновку, що у 2009 році відбулося значне зниження показника. На нашу думку, це є наслідком світової економічної кризи, що розпочалась у 2008 році та свідчить про нездатність підприємства цієї галузі протистояти таким різким змінам у світовій економіці. Чергове зниження показника спостерігаємо у 2013 році, як раз після загострення політичної ситуації у країні та розгортання політичної та, як наслідок, економічної нестабільності, що прямо впливає на фінансовий стан підприємств.

Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами світової кризи, що прогресує, стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху та збанкрутують. У період світової кризи будуть виживати тільки лідери змін – ті, які швидко адаптуються до її тенденцій, використовуючи всі можливі перспективи виходу з неї. Важливу роль у цьому процесі в Україні відіграє об'єктивний аналіз стану фінансової безпеки підприємств. Це дасть змогу не лише знаходити додаткові рішення проблем, але завчасно спрогнозувати ймовірність їх виникнення. Вплив світової фінансової кризи наглядно продемонстрував нездатність вітчизняної підприємницької сфери протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов і проявив потенційні ризики її дестабілізації. Хоча нещодавно темпи економічного спаду уповільнилися, загалом економічні умови залишаються складними. У зв'язку з цим питання дослідження причин і наслідків глобальних фінансових криз для підприємницького сектора України та вплив на стан фінансової безпеки підприємства є на сьогодні надзвичайно актуальним.

Отже, немає сумніву, що всі події, які відбуваються не лише в Україні, але і за її межами, залишають досить помітний відбиток на діяльності підприємства, на його фінансовій стійкості, фінансовій результативності його діяльності, конкурентоспроможності продукції на міжнародному рівні.

Таким чином, дослідивши питання щодо визначення поняття фінансової безпеки, можна сформулювати узагальнене трактування сутності фінансової безпеки підприємства як здатності підприємства проводити свою господарську діяльність з максимально оптимальним використанням фінансових ресурсів, прогнозуючи та маючи здатність нейтралізувати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища, зокрема і ризиків, які можуть бути викликані політичною та світовою економічною кризами, для ефективного та стабільного функціонування

підприємства шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Арєф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О. В. Арєф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України. – Київ : Видавництво Європейського університету, 2001. – 480 с. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Горячева Кіра Сергіївна. – Київ : НАУ, 2006. – 17 с. 4. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко // Бизнес-информ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27–29. 5. Медведева І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірній системі фінансових відносин : монографія / І. Б. Медведева, М. Ю. Погосова. – Харків : ХНЕУ, 2011. – 264 с. 6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Папехин Роман Сергеевич. – М., 2010. – 22 с. 8. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / За заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 295 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»

УДК 658.14/.17

Гога І. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено дослідження фінансового стану підприємства на основі методики В. В. Бочарова. Проаналізовано коефіцієнти, які відображають фінансову стійкість підприємства, його ліквідність та платоспроможність, і визначено напрями розвитку досліджуваного підприємства.

Ключові слова: дослідження фінансового стану, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, рейтингова оцінка.

Аннотация. Проведено исследование финансового состояния предприятия на основе методики В. В. Боcharov'a. Проанализированы коэффициенты, отражающие финансовую стойкость предприятия, его ликвидность и платежеспособность, и определены направления развития исследуемого предприятия.

Ключевые слова: исследование финансового состояния, платежеспособность, ликвидность, финансовая стойкость, рейтинговая оценка.

Annotation. In article research of a financial condition of the entity on the basis of V. V. Bocharov's technique is conducted. The coefficients reflecting financial stability of the entity, its liquidity and solvency are analysed and the directions of development of the researched entity are determined.

Keywords: research of a financial state, solvency, liquidity, financial firmness, rating assessment.

Питання аналізу фінансового стану підприємства завжди були, є та будуть актуальними. Кожному власнику, акціонеру, інвестору цікаво знати, чи прибуткове певне підприємство, чи треба вкладати в нього свої кошти. Для цього необхідно знати, наскільки ефективно та раціонально використовуються активи на підприємстві, яка прибутковість цього підприємства, його ліквідність та платоспроможність, чи є у досліджуваного підприємства

«слабкі міста», невикористані резерви, а також знати прогноз діяльності суб'єкта господарської діяльності на декілька років вперед.

Мета статті – дослідження фінансового стану підприємства.

Для проведення рейтингової оцінки необхідно сформулювати систему показників фінансового стану підприємства, які б відображали його стійкість, ліквідність, платоспроможність та інвестиційну привабливість (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Система показників для оцінки фінансового стану ПАТ «ВАЗ» за 2011–2014 рр. [2; 3]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Нормативне значення [4]
Коеф. автономії	0,8669	0,8299	0,8578	0,9185	> 0,5
Коеф. покриття	6,2391	4,8614	5,6229	11,1908	2,0 – 2,5
Коеф. швидкої ліквідності	3,9102	2,7045	2,5651	5,5008	≥ 1
Коеф. абсолютної ліквідності	1,4714	0,9518	1,1889	3,5346	0,2 – 0,5
Рентабельність активів, %	18,3051	11,8491	7,1133	9,1029	зростання
Рентабельність власного капіталу, %	21,1159	14,2766	8,2924	9,9109	зростання
Коеф. фінансової стійкості	0,8914	0,8299	0,9553	0,9755	зростання
Коеф. забезпеченості власними оборотними коштами	0,8397	0,7943	0,8221	0,9106	$\geq 0,1$
Коеф. поточних зобов'язань	0,8148	0,4454	0,3139	0,2998	> 0,5
Коеф. довгострокових зобов'язань	0,1852	0,5546	0,6860	0,7002	< 0,2

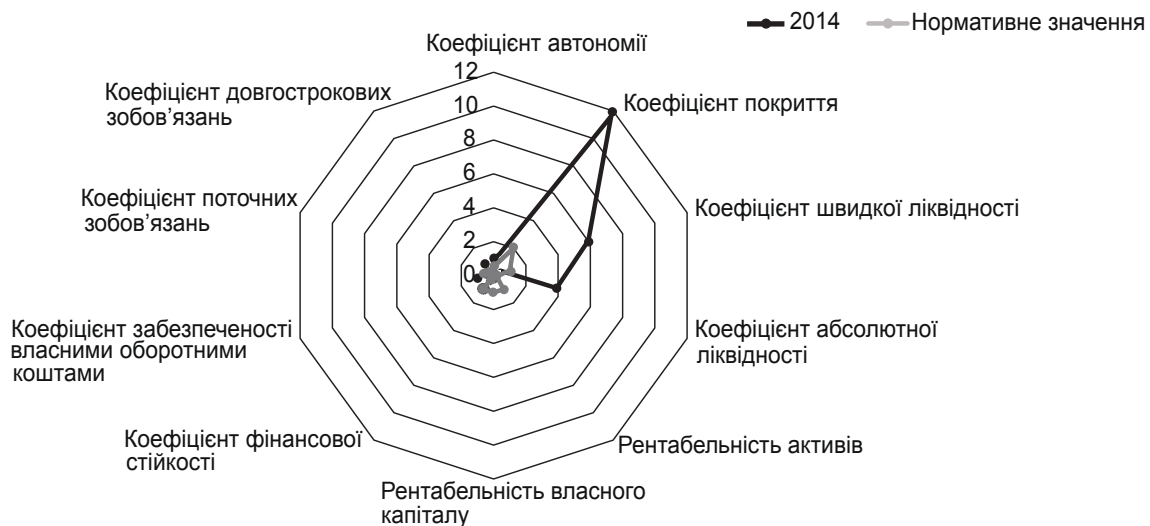


Рис. 1. Рівень фінансового стану ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» за 2014 р.

Таким чином, можна дійти такого висновку щодо фінансового стану ПАТ «ВАЗ»: загалом аналізоване підприємство фінансово стійке. Про це свідчать результати розрахунку таких показників, як коефіцієнт автономії, коефіцієнт покриття, показники ліквідності, рентабельності та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, тому що вони перевищують нормативні значення або знаходяться в межах норми (рис. 1). Це означає, що ПАТ «ВАЗ» ефективно використовує свої фонди й оборотні кошти для досягнення поставлених завдань, а також інвестор може отримати з кожної вкладеної гривні в активи у середньому 11 гривень. Коефіцієнт автономії вищий за нормативне значення, це свідчить про те, що підприємство не залежить від зовнішніх запозичень. Також підприємство за короткий термін здатне реалізувати оборотні кошти для погашення короткострокових зобов'язань. Але досить велику питому вагу в загальній сумі джерел формування займають короткострокові та довгострокові зобов'язання. З кожним роком фінансове становище підприємства погіршується, підтвердженням цього є зниження розрахованих коефіцієнтів. У підприємства немає довгострокових кредитів, але є відстрочені податкові зобов'язання. Це можливо пояснити наявністю податкових різниць на ПАТ «ВАЗ».

Рейтингову оцінку ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» було надано на підставі розрахованих коефіцієнтів, що передбачає віднесення підприємства до критичного, середнього та високого фінансового стану залежно від значення коефіцієнтів. Безумовно, високий рівень досягається, якщо коефіцієнт знаходиться в межах норми (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Рейтингова оцінка фінансового стану ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» за 2011–2014 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Коеф. автономії	високий	високий	високий	високий
Коеф. покриття	високий	високий	високий	високий
Коеф. швидкої ліквідності	високий	високий	високий	високий
Коеф. абсолютної ліквідності	високий	високий	високий	високий
Рентабельність активів, %	високий	високий	середній	середній
Рентабельність власного капіталу, %	високий	середній	кризовий	кризовий
Коеф. фінансової стійкості	середній	середній	середній	середній
Коеф. забезпеченості власними оборотними коштами	високий	високий	високий	високий
Коеф. поточних зобов'язань	високий	середній	середній	кризовий
Коеф. довгострокових зобов'язань	високий	кризовий	кризовий	кризовий

На підставі розрахованих показників табл. 2 можна визначити рейтингову оцінку фінансового стану ПАТ «ВАЗ» як високу. Кризовий стан можна визначити для таких показників, як рентабельність власного капіталу у 2013–2014 рр. та коефіцієнт довгострокових зобов'язань. Також необхідно звернути увагу на дуже високі значення за всіма коефіцієнтами рентабельності. Це може мати і негативні наслідки, бо на підприємстві у 2013–2014 рр. спостерігається така тенденція – збільшення величини запасів, а це може свідчити про надмірні та непотрібні запаси, які можуть спричинити надлишкові витрати, пов'язані із зберіганням цих запасів. Тому, передусім, треба визначити причини виникнення таких надлишків, а потім об'єктивно аналізувати ліквідність підприємства. Велика частина активу ПАТ «ВАЗ» фінансується за рахунок стійких джерел.

Аналізоване підприємство має досить велику частку власного капіталу, це може означати, що зовнішні джерела фінансування використовуються ПАТ «ВАЗ» лише в тій кількості, в якій воно здатне вчасно повернути. Це підтверджує коефіцієнт автономії, який у 2014 році дорівнює майже 1 за нормативного значення 0,5.

Стосовно коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами можна зазначити, що він має рейтингову оцінку високу, але в цьому випадку також треба звертати увагу на запаси, чи не накопичуються вони.

Підбиваючи підсумок, треба сказати, що діяльність ПАТ «ВАЗ» погіршилася у 2013 та 2014 рр. (табл. 2). Такі зміни відбулися через політичну ситуацію у країні. Підприємство втратило основний ринок збуту, тому велика частина виробленої продукції залишилася нереалізованою, це і пояснює досить високу величину активів підприємства.

У результаті проведеної рейтингової оцінки фінансового стану ПАТ «ВАЗ» за методикою В. В. Бочарова можна оцінити стан підприємства як високий, але зі спадною тенденцією у 2013–2014 рр. Підприємству треба знайти нові ринки збуту своєї продукції. На думку автора, це єдина причина погіршення фінансового стану підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеєва Ю. В.

Література: 1. Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2010. – 240 с. 2. Агентство Smida [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>. 3. Публичное акционерное общество «Волчанский агрегатный завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vza.com.ua/>. 4. Непочатенко О. О. Финансы предприятия : навч. посіб. / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ : Центр навч. літ., 2013 – 504 с. 5. Шморгун Н. П. Финансовый анализ : навч. посіб. / Н. П. Шморгун, І. В. Головкин. – Київ : ЦНЛ, 2006. – 528 с.

ПРОБЛЕМИ ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ІЗ ВПРОВАДЖЕННЯМ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

УДК 347.73

Гончаров П. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми формування та функціонування податкової системи. Доведено, що розвиток сучасних технологій і широке застосування мережі Інтернет сприяли виникненню принципово нових економічних відносин в інформаційному суспільстві – електронного оподаткування.

Ключові слова: електронний документ, електронний документообіг, електронне оподаткування, система електронного адміністрування.

Аннотация. Рассмотрены проблемы формирования и функционирования налоговой системы. Доказано, что развитие современных технологий и широкое применение сети Интернет способствовали возникновению принципиально новых экономических отношений в информационном обществе – электронного налогообложения.

Ключевые слова: электронный документ, электронный документооборот, электронное налогообложение, система электронного администрирования.

Annotation. This article discusses the formation and functioning of the tax system. It is proved that the development of modern technologies and the widespread use of the Internet have contributed to a fundamentally new economic relations in the Information Society – e-tax.

Keywords: electronic document, electronic document management, electronic taxation, system of electronic administration.

Із 1 січня 2015 року почала працювати система електронного адміністрування податку на додану вартість. Зміни, що внесені до Податкового кодексу України, роблять адміністрування ПДВ зручним та ефективним. Новий механізм дає змогу скоротити можливості шахрайських операцій і зменшує обсяг «тіньової» економіки. У запровадженні нова, вона зменшує рівень корупції. Досліджуваний Закон [1] має на меті кілька напрямів реформ, основні з яких полягають у такому:

1) перехід від паперової до електронної звітності ПДВ;

2) автоматичне відкриття ПДВ-рахунків усім платникам ПДВ. Новий механізм оподаткування ПДВ має три складові частини: по-перше, це електронний реєстр податкових накладних, по-друге, у банку автоматично та безкоштовно відкриваються рахунки усім платникам ПДВ, по-третє, діє база даних митниці щодо інформації про імпорту та експорту товарів. Особливим є те, що бюджетне відшкодування ПДВ експортерам та інвесторам відбувається в автоматичному режимі [2].

Актуальність теми дослідження. Проблеми формування та функціонування податкової системи постійно перебувають у центрі уваги науковців. В умовах ринкової економіки податки є фактором, що стимулює та регулює розвиток економіки та суспільства. Важливу роль у цьому процесі відіграє податок на додану вартість. Для України питання стягнення та відшкодування податку на додану вартість має актуальне та принципове значення: він є стратегічно необхідним, бо наявність ПДВ на території будь-якої країни є обов'язковою умовою для вступу в Європейський Союз, що для розвитку України є стратегічним питанням. Крім того, ПДВ має потужний податковий потенціал та є одним із основних бюджетоутворюючих податків. Розвиток інформаційних технологій і широке застосування мережі Інтернет надає можливість застосування комп'ютерних мереж для укладання угод, ведення обліку в електронній формі, здійснення електронних розрахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки система електронного адміністрування ПДВ на сьогодні є одним із механізмів реформування податкового органу загалом, цій проблемі присвячено чимало наукових праць таких українських дослідників, як П. С. Пацурківський, В. М. Попович, О. П. Рябченко, В. Ф. Савченко, В. Б. Авер'янов, Л. К. Воронова, П. Т. Гега, Н. Р. Нижник, Д. М. Притика, Р. А. Калюжний, М. П. Кучерявенко.

Виокремлення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. У результаті дослідження було виявлено, що Закон [1] не дає чіткої відповіді на певні питання, містить прогалини та потребує вдосконалення. Тому доцільним є проведення більш детального аналізу проблем електронного адміністрування ПДВ в Україні та розробка напрямів розв'язання їх для залишення його в податковій системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до норм угоди «Про асоціацію між Україною і ЄС», передбачалося впровадження нових механізмів звітування платників податків шляхом подання податкової звітності засобами електронного зв'язку.

Пункт 49.4 статті 49 ПК України доповнено абзацом, відповідно до якого податкова звітність із ПДВ подається до органу контролю усіма платниками лише в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством. І хоча спостерігається тенденція до переходу на електронні цифрові підписи, проте сама реєстрація електронного цифрового підпису не є обов'язковою під час реєстрації підприємства платником податку на додану вартість. Відповідно до змін в адмініструванні ПДВ усі платники ПДВ зобов'язані проводити реєстрацію електронного цифрового підпису посадових осіб. На погляд автора, потрібно додати пункт щодо обов'язкової реєстрації електронного цифрового підпису під час реєстрації платником ПДВ і покласти зобов'язання здійснити відповідне подання до Акредитованого центру сертифікації ключів Державної фіскальної служби на орган контролю, що допоможе суттєво спростити механізм адміністрування ПДВ загалом [3].

Із цього ж часу діють штрафи за порушення термінів реєстрації. Вказана нижче відповідальність настає відповідно до змін, внесених наведеним вище Законом. Розмір штрафних санкцій розраховується у відсотках від суми ПДВ, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, і залежить від кількості днів прострочення (табл. 1).

Таблиця 1

Штрафні санкції за порушення терміну реєстрації податкових накладних

Порушення терміну реєстрації	Розмір штрафу (% від суми ПДВ, зазначеної в таких податкових накладних / розрахунках коригування)
до 15 календарних днів	10
від 16 до 30 календарних днів	20
від 31 до 60 календарних днів	30
на 61 і більше календарних днів	40

Зазначені нововведення пояснюються закінченням пробного періоду застосування Системи електронного адміністрування ПДВ, вони призводять до збільшення адміністративного навантаження на бізнес через скорочення терміну реєстрації податкових накладних в ЄРПН, збільшення ймовірності сплати штрафних санкцій у разі порушення нової норми

Згідно з п. 2001.3 платники ПДВ мають право зареєструвати податкові накладні та розрахунки коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних на суму податку, яка обчислюється за формулою:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ}, \quad (1)$$

де $\Sigma \text{НаклОтр}$ – загальна сума вхідного податку у податкових накладних, виписаних і зареєстрованих поставачальниками в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\Sigma \text{Митн}$ – сума митного ПДВ, сплаченого платником під час ввезення товарів на митну територію України;

$\Sigma \text{ПопРах}$ – загальна сума поповнення рахунку із власного поточного рахунку платника ПДВ;

$\Sigma \text{НаклВид}$ – загальна сума податку у податкових накладних, оформлених із 01.01.2015 р. та зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\Sigma \text{Відшкод}$ – сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування;

$\Sigma \text{Перевищ}$ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань над сумою ПДВ у податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних [4].

Необхідно відзначити, що у випадках, коли платник ПДВ планує продати товари (роботи, послуги) на більшу суму, ніж він купив у звітному періоді, зокрема імпортував товарів (робіт, послуг), то йому необхідно перерахувати ПДВ на рахунок системи електронного адміністрування, тобто «сплатити податок наперед». Звичайно, такий підхід ламає звичні шахрайські схеми, хоча цілком ймовірно, що натомість можуть виникнути нові схеми, більш витончені, пов'язані із втручанням у роботу комп'ютерної програми. Переваги електронного документообігу під час адміністрування ПДВ є очевидними, головні з них такі:

1. Не витрачається час на доставку та підписування паперових документів до контрагента.
2. Паперові документи не можуть пошкодитись, адже з електронних документів можна зробити скільки завгодно копій.
3. Електронні документи зберігаються на жорсткому диску та не займають стільки місця, як паперові документи, що зберігаються у величезній кількості шаф та стелажів, для яких треба знайти місце в офісі.
4. Перехід на електронний документообіг дає змогу скоротити витрати підприємства.

Висновок. Проаналізувавши норми Закону [1], ми можемо дійти висновку про те, що досить велика кількість запроваджених механізмів є позитивним кроком у сфері адміністрування ПДВ. Водночас залишаються нерозв'язаними деякі питання, пов'язані із відкриттям рахунків у системі електронного адміністрування ПДВ та їхнього функціонуванням. Ми вказали лише на деякі недоліки Закону.

Запровадження нових змін до Податкового кодексу України стало системним рішенням для контролю нарахування, сплати та відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» і схем махінацій із ПДВ та дало можливість здійснювати бюджетне відшкодування податку експортерам та імпортерам в автоматичному режимі на місяць раніше.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Еніна-Березівська А. А.

Література: 1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України : Закон України від 31.07.2014 № 1621-VII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 63. – Ст. 1732. 2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 29. – Ст. 137. 3. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 119. 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // Верховна Рада України. – Київ : Парлам. вид-во, 1999. – 396 с. 5. Мельник П. М. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування / П. М. Мельник [та ін.]. – Ірпінь : НУДПС України, 2010. – 332 с.

ПРОБЛЕМА ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

УДК 657.22

Гребенюк Т. О.
Ярославцева В. О.

Студенти 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти та методіку проведення інвентаризації, напрями вдосконалення організації інвентаризаційної роботи на підприємстві. Наведено визначення поняття «інвентаризація» та розглянуто порядок її проведення. Досліджено роль інвентаризації в господарській діяльності, обґрунтовано значення інвентаризації в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: інвентаризація, інвентаризаційний опис, інвентаризаційна комісія, фінансова звітність, фінансово-господарський контроль.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты и методика проведения инвентаризации, направления совершенствования организации инвентаризационной работы на предприятии. Приведено теоретическое определение понятия «инвентаризация» и рассмотрен порядок ее проведения. Исследована роль инвентаризации в хозяйственной деятельности, ее значение в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: инвентаризация, инвентаризационная опись, инвентаризационная комиссия, финансовая отчетность, финансово-хозяйственный контроль.

Annotation. In article are considered theoretical aspects and a technique of carrying out inventory, the direction of improvement of the organization of inventory work at the enterprise. Theoretical definition of the concept “inventory”

is given and the order of its carrying out is considered. The inventory role in economic activity, its value in accounting is investigated.

Keywords: inventory, inventories, inventory commission, financial reporting, financial and economic control.

У процесі становлення ринкових відносин належну увагу на кожному підприємстві слід приділити обліку його майна. Усі господарські операції, що відбуваються оформляють документально. Проте у діяльності суб'єктів господарювання відбуваються й невидимі процеси, що призводять до втрат товарно-матеріальних цінностей, які документально відобразити неможливо. Тоді облікові дані не відповідають дійсності.

Актуальність досліджуваної теми визначається сьогодні тим, що завдяки проведенню інвентаризації отримується інформація для достовірного визначення реальних витрат на виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг. Лише результати проведеної інвентаризації дають змогу виявити помилки під час здійснення подвійного відображення господарських операцій, окремих фактів господарського життя на бухгалтерських рахунках. Інвентаризація забезпечує дотримання таких вимог до балансу та звітності, як правдивість і реальність [1, с. 45].

Дослідження теоретичних та практичних засад інвентаризації, зокрема щодо її документального забезпечення, знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вчених, серед яких: С. В. Бардаш, Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Калюга, М. В. Кужельний, Л. К. Сук, Ю. С. Цал-Цалко, В. Г. Швець та ін.

Метою статті є узагальнення та розвиток теоретичних і методичних положень, а також розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення проведення інвентаризації на підприємстві.

Інвентаризація – складання опису майна підприємства на підставі періодичної перевірки наявності грошових цінностей, що перебувають на балансі підприємства на певну дату стану зберігання їх.

Здійснення інвентаризації дає змогу виявити недоліки, які мають місце в її документальному забезпеченні, відсутність розроблених типових форм первинних документів для оформлення інвентаризації певних об'єктів, недосконалість наявних інвентаризаційних документів [2, с. 67–68].

Характерною ознакою інвентаризацій є те, що їхнім об'єктом стає майно підприємства, а також майно, що не належить підприємству на правах власності та перебуває у його користуванні (майно в оренді, давальницька сировина, товари на комісії тощо). Інвентаризації притаманний комплекс таких господарсько-правових ознак: здійснення на підставі розпорядчого документа колегіальним органом; виявлення кількісних і якісних характеристик об'єкта прийняття рішення.

Під час інвентаризації виявляються неточності у прийманні та відпуску цінностей, помилки під час обліку у первинній документації, крадіжки, обважування та пересортиці сировини, матеріалів, готової продукції та інших цінностей. У процесі інвентаризації також перевіряються умови зберігання цінностей на об'єктах зберігання й організація складського обліку на складах, у кладових тощо [1, с. 47–48].

Згідно з Інструкцією № 69 завдання інвентаризації полягає у:

- встановленні фактичної наявності, якості, стану та вартості матеріальних цінностей, грошових коштів, незавершеного виробництва та будівництва, дебіторської заборгованості, зобов'язань і забезпечень, інших активів, витрат і доходів майбутніх періодів, у визначенні розбіжностей;
- перевірці обґрунтованості записів на рахунках і в регістрах обліку розрахунків із працівниками, бюджетом, державними цільовими позабюджетними фондами, покупцями, постачальниками та іншими дебіторами та кредиторами тощо;
- дотриманні порядку врегулювання інвентаризаційних різниць [3].

Порядок проведення інвентаризації. Для проведення інвентаризаційної роботи на підприємствах за наказом керівника створюються інвентаризаційні комісії, що постійно діють, у складі керівників структурних підрозділів, головного бухгалтера. Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства або його заступник.

Щорічно керівник підприємства наказом визначає терміни початку та закінчення та об'єкти проведення інвентаризації та за потреби на підприємствах, на яких через великий обсяг робіт проведення інвентаризації не може бути забезпечено комісією, що постійно діє. Інвентаризацію проводять здебільшого на перше число місяця, що полегшує наступне порівняння її результатів із показниками обліку.

У процесі інвентаризації, яка відбувається шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обмірювання, визначають фактичну наявність об'єктів інвентаризації, дані про які записують в інвентаризаційному описі, який підписують усі члени комісії. Найменування інвентаризованих цінностей та об'єктів (предметів) та їхня кількість відображаються в описах за субрахунками, номенклатурою та в одиницях виміру, прийнятих в обліку.

На цінності, які не належать підприємству, але знаходяться в його розпорядженні, складаються окремі описи з розподілом на орендовані, прийняті на відповідальне зберігання тощо [4].

Практика показує, що чинна форма порівнювальної відомості для визначення результатів інвентаризації має недоліки, які знижують оперативність виведення результатів. Так, зокрема, форма не дає змоги відобразити результати пересортиці, суму природного вибуття та залишкові результати. Тому на практиці під час визначення

результатів інвентаризації доводиться складати додаткові порівнювальні відомості, робити залік пересортиць, визначати природний збиток, що ускладнює процедуру отримання результатів інвентаризації.

На успіх інвентаризації в основному впливають такі чинники:

- правильність рішення власника щодо проведення інвентаризації;
- контроль виконання – під яким розуміють постійний, груповий аналіз процесу та результатів роботи членів інвентаризаційних комісій [5].

Комп'ютеризація вносить певні зміни в інвентаризаційний процес. Велике значення під час застосування комп'ютерних програм має розробка відповідних процедур. Послідовне виконання наведених процедур комп'ютеризованого сегмента методики інвентаризаційного процесу розв'язує низку проблемних питань, серед яких: дотримання об'єктивності, точності первинних і вторинних показників, скорочення загального терміну проведення, зменшення трудомісткості інвентаризаційного процесу.

Удосконалення методики проведення інвентаризаційного процесу можна здійснити на основі моделювання. Моделювання як метод наукового пізнання дасть змогу передбачити хід проведення інвентаризаційного процесу шляхом створення зображення об'єкту, що досліджується, розробити оптимальну методику її проведення із врахуванням мінімізації витрат, її якості й оперативності, а також забезпечити раціональну організацію інвентаризаційного процесу. У системі господарського контролю виділяють моделювання організації проведення інвентаризації для товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і зобов'язань. Слід зазначити, що основні вимоги до організації інвентаризаційного процесу – це оперативність та гнучкість у роботі, усунення елементів дублювання в роботі структурних підрозділів.

Для удосконалення порядку проведення інвентаризації необхідно дотримуватись принципів раптовості, своєчасності, співставленості, точності, плановості, безперервності, об'єктивності, обов'язковості, повноти охоплення об'єктів, гласності, оперативності, ефективності, економічності, доцільності юридичного значення й оцінки результатів, матеріальної відповідальності.

Добре сплановані цілі та засоби у добре сформованих структурах за умови ефективної системи мотивування можуть викликати розширення обмеження сфери й інтенсивності інвентаризації як засобу контролю. Створення інформаційного зв'язку, який, правильно функціонуючи, забезпечує всі процеси інвентаризації, між запланованими цілями та досягнутими результатами, є тим важливим завданням, чим більш складною є організація та технологія проведення інвентаризації [4].

Удосконалення методики проведення інвентаризацій має спрямовуватися на підвищення їхньої якості. А для цього необхідно сконцентрувати увагу на:

- ретельному доборі членів інвентаризаційної комісії з огляду на те, що проведення інвентаризації на тому самому підприємстві тим самим складом комісії двічі поспіль не дозволяється;
- додержанні правил підрахунку цінностей;
- ретельному оформленні документів інвентаризації з тим, щоб цінності були перелічені, зважені в порядку розташування їх у приміщенні, щоб запобігти можливості внесення до описів даних про залишки цінностей без їх фактичного перелічення;
- підвищенні оперативності визначення результатів інвентаризацій для забезпечення своєчасного виявлення нестач і розкрадань.

Отже, на нашу думку, запропонована форма порівняльної відомості та пропозиції щодо вдосконалення методики проведення інвентаризації дасть змогу підвищити її якість та ефективність.

Науковий керівник – викладач Чухлебова Т. О.

Література: 1. Коли і як проводять інвентаризацію // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – № 112. – С. 45–54. 2. Кузьмін Д. Л. Суб'єкти інвентаризації та порядок їх формування / Д. Л. Кузьмін // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – № 5. – С. 17–19. 3. Про затвердження Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення строку дії договору оренди або його розірвання) [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.93 № 158. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/158-93-p>. 4. Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.94 № 69. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>. 5. Інвентаризація – інструмент достовірності фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uashops.com.ua/modules/myarticles/article.php?story_id=191.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ НЕПОВНОЛІТНІХ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

УДК 343.97 (045)

Гребенюк Т. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність і зміст злочинів неповнолітніх. Розглянуто проблему «неповнолітні та злочинність». Показано важливість профілактичної діяльності державних органів і недержавних організацій для запобігання підлітковій злочинності.

Ключові слова: злочинність неповнолітніх, детермінанти злочинності, делінквентна поведінка.

Аннотация. Исследована сущность и содержание преступлений несовершеннолетних. Рассмотрена проблема «несовершеннолетние и преступность». Показана важность профилактической деятельности государственных органов и негосударственных организаций для предотвращения подростковой преступности.

Ключевые слова: преступность несовершеннолетних, детерминанты преступности, делинквентное поведение.

Annotation. In article is investigated the essence and the maintenance of crimes of minors. The problem “minors and crime” is considered. Shown an importance of preventive activity of government bodies and non-state organizations for prevention of teenage crime.

Keywords: crime of minors, crime determinants, delinquent behavior.

Економічні, соціальні протиріччя, які торкнулися всіх сфер діяльності нашого суспільства, передусім позначилися на його найменш захищеній категорії – дітях і молоді. На тлі різкого зниження життєвого рівня стрімко поширюються кримінальні звичаї та традиції, які активно впроваджуються у молодіжне та підліткове середовище. Більшість підлітків і молоді проводить свій вільний час переважно на вулицях, у компаніях таких, як і вони самі, – іноді безпритульних, бездоглядних, не зайнятих корисною діяльністю й організованим змістовним дозвіллям. Батьки, намагаючись забезпечити родини, проводять увесь час на роботі, мало уваги приділяють дітям, вважаючи, що подарунки та матеріальна забезпеченість компенсує відсутність уваги. Усі ці фактори призводять до того, що діти покинуті напризволяще та їх тягне на протиправні вчинки.

У статті розглянуто причини злочинності неповнолітніх і запропоновано методи боротьби з нею. Злочинність неповнолітніх – одна з центральних проблем боротьби зі злочинністю, адже показники злочинності неповнолітніх відбивають певною мірою ситуацію в суспільстві загалом.

Актуальність теми. «Злочинність неповнолітніх становить серйозну соціальну проблему для багатьох країн сучасного світу, зокрема й України» – це положення є одним із головних у Сальвадорській декларації, прийнятій на останньому 12 конгресі ООН із запобігання злочинності та кримінального правосуддя (квітень 2010 р.) [1]. Тому проблема мінімізації підліткової злочинності завжди викликає підвищений як науковий, так і практичний інтерес, оскільки розв'язання цієї проблеми є певним індикатором розвитку суспільства, показником ефективності роботи органів державної влади. Це питання є особливо актуальним для України, де щороку реєструється понад 15 тис. злочинів, учинених неповнолітніми. Зокрема, протягом 2008–2011 рр. загальний рівень цієї злочинності збільшився на 12,6 %, незважаючи на скорочення частки неповнолітніх у загальній кількості населення [2, с. 120].

Більшість неповнолітніх засуджується за тяжкі й особливо тяжкі злочини. У нашій державі підліткова злочинність традиційно тяжіє до насильницьких її форм. Отже, вдосконалення діяльності щодо запобігання злочинності неповнолітніх в Україні є актуальним напрямом діяльності держави.

Різні аспекти злочинності неповнолітніх досліджувались у працях учених радянської доби та сучасних вітчизняних науковців. Серед них слід виокремити праці Ю. А. Абросимової, Г. А. Аванесова, Ю. М. Антонян, В. С. Батиргареевої, Ю. В. Бауліна, В. І. Борисова, О. І. Бутера. Щодо українських та російських правників, які вивчали саме кількісно-якісні показники, причини та заходи для запобігання злочинності неповнолітніх у країнах ЄС, то серед них можна виділити наукові надбання І. І. Андріїва, О. М. Ведерникової, С. Ф. Денисова, Г. В. Дідківської, Т. С. Жукової, В. М. Кігаса, Е. Б. Мельникової та ін.

Як свідчить сучасна ситуація у світі, соціально-економічна криза (збільшення безробіття, політичні проблеми суспільства) супроводжується зростанням бездуховності, відбувається процес руйнування моралі у людей. Так у суспільстві з нестабільним політичним та економічним станом насаджується цинізм, безсоромність, егоїзм, знецінюються такі чесноти, як честь і гідність. Це призводить до процесу руйнування особистості, збільшення

жорстокості, поширення девіантної поведінки дітей та підлітків, як наслідок, зростання підліткової злочинності, а з часом і трансформації її в організовану – дорослу злочинність.

Дослідження науковців за цією тематикою свідчать: в Україні спостерігається зростання підліткової злочинності, зміцнюються її зв'язки з організованою злочинністю, що загрожує як соціальною бідністю населення, так і невпинним зростанням криміногенної обстановки. Слід зазначити, що значна частина злочинців скоює свій перший злочин саме в підлітковому віці за наявності в суспільстві соціальних проблем і проблем сім'ї.

Причини й умови скоєння злочинів неповнолітніми загалом ті ж, які зумовлюють злочинність дорослих, але наслідки значно більші для держави та суспільства. Це такі самі негативні явища та процеси, що відбуваються у суспільстві на макро- та мікрорівнях. Але з урахуванням особи неповнолітнього вони мають певну специфіку, що пов'язана з особливостями соціально негативних потреб та інтересів неповнолітніх правопорушників, особливо це має прояв під час збільшення безробіття.

Найхарактернішими властивостями неповнолітніх є їхнє бажання утвердитись, романтизм, почуття ліктя (згурпованість), інтерес до забороненого «плоду» та інше. Проте головне – напрям цих бажань та інтересів.

Дорослі покликані допомагати молоді розвиватись у позитивному напрямі, блокуючи напрямки, що мають яскраво виражений негативний характер. Це означає, що потрібен послідовний процес виховання підлітка в сім'ї, школі, на виробництві. На жаль, цей процес здійснюється не завжди. А якщо на неповнолітнього справляється явно негативний вплив або його ігнорують як особистість, психологічні риси його як особи набирають антисоціальної спрямованості [3, с. 36].

У кримінологічній, педагогічній і соціологічній літературі підкреслюється зв'язок між вадами у функціонуванні школи та злочинністю неповнолітніх, при цьому школі, як найближчому середовищу після сім'ї, приписується важливе значення у формуванні моральних якостей дітей.

Зазначимо, що соціологи вважають школу агентом соціалізації. Це так само означає, що вона не передає молоді норми та цінності, які продукує самостійно, а лише транслює культурні зразки суспільства загалом.

У зв'язку із цим школа виконує низку функцій, які впливають на функціонування та структуру суспільства, а саме:

- передає кожному членові суспільства необхідний мінімум інформації про здобутки, культуру та цінності певного суспільства;
- привчає учня до світу матеріальних відносин, тобто навчає його відігравати інструментальні ролі;
- забезпечує знаннями та навичками, необхідними для зайняття певного місця у суспільних структурах (професійних, владних тощо) [4, с. 348]. Виконання школою цих завдань означає формування поколінь не лише з певним інтелектом та професійними здібностями, але й також з певними пріоритетами, навичками та світоглядом. У цьому разі йдеться про позитивний вплив шкільного виховання на соціалізацію особи.

Очевидно, що зі школою у кожному із цих значень можуть бути пов'язані і негативні чинники, які мають взаємозв'язок із злочинністю неповнолітніх. Негативний вплив шкільного виховання може проявлятися так:

- висування вимог, неадекватних можливостям неповнолітніх, тобто або надмірних, які ставлять неповнолітнього перед перепонами, які він не може подолати, або занизьких, що не заохочує його набувати навички для праці та не дає відчуття задоволення від виконаного завдання;
- демонстрування зразків антисоціальної поведінки вчителем, що може набутися вигляду надто суворих покарань, завищення оцінок або у крайньому разі використання учнів, вимагання нелегальних винагород за свою працю (наприклад, дорогих подарунків), фаворитизування окремих учнів тощо;
- потурання агресивній поведінці або зневажливому ставленню одних учнів до інших;
- стигматизація неповнолітнього як невдахи, особи антисуспільної, деморалізованої тощо [4, с. 349].

Отже, на нашу думку, школа повинна організовувати дозвілля підлітків. Повинні створюватись секції, різноманітні гуртки, організації, які давали б змогу школярам розвивати свої здібності та займати вільний час. На жаль, недостатнє фінансування не дає змоги навчальним закладам втілювати ці ідеї в життя. Це проблема державного рівня, і на неї необхідно звернути увагу.

Важливим чинником формування особи неповнолітнього злочинця є негативний вплив у сім'ї. Сім'я – це перша соціальна структура, де людина перебуває найбільше часу та значною мірою формується як особистість. Психологи вважають, що вже у п'ять років характер людини сформований принаймні на три чверті з урахуванням успадкованих моментів. Проте риси характеру та біологічна спадщина ще не визначають майбутньої криміналізації особи. Дуже важливо, яку систему соціальних цінностей та які потреби на їхньому фундаменті вибудує для себе юний громадянин [5, с. 435].

Численні дослідження свідчать, що більшість неповнолітніх злочинців виховувались у неблагополучних сім'ях. На практиці це виявляється різнопланово. Часто це загальна атмосфера неповаги батьків одне до одного, до дітей, оточуючих, образливі вирази на адресу близьких, биття дітей, жорстокість до них, демонстра-

тивна байдужість, зайнятість батьків власними проблемами, дух цинізму та зазвичай пияцтво одного чи обох батьків.

Отже, неблагополучною може бути сім'я, де панує злиденність, і матеріально забезпечена сім'я. Саме цим можна пояснити, що близько 12 тис. дітей щороку стають фактичними сиротами при живих батьках (соціальне сирітство) [5, с. 502]. Взагалі, нормальної родинної опіки позбавлена з різних причин значна частина дітей.

Зазначимо і такий негативний чинник, як неповна сім'я, здебільшого материнська. Мати змушена працювати, і діти залишаються без її впливу та нагляду. Зрозуміло, йдеться про випадки, коли мати характеризується позитивно. Проте так буває не завжди. Як результат до 40 % неповнолітніх злочинців вийшли з неповних сімей, до 5 % взагалі не мають батьків.

Усе зазначене призводить до того, що дитина почувається в сім'ї непотрібною, чужою, стає жорстокою, шукає контактів поза родиною і на протидію їй переносить власний негативний досвід і накопичену озлобленість на оточення, тим самим висловлюючи помсту суспільству за своє занедбане дитинство [6, с. 432]. Отже, для запобігання зростанню злочинності особи мають виховуватись у сім'ях, де про них піклуються та приділяють їм достатню увагу.

Держава має з особливою уважністю ставитись до неповних сімей. Необхідно встановити такий прожитковий мінімум, щоб самотній матері не потрібно було працювати на декількох роботах задля того, щоб прогодувати родину, тоді вона зможе приділити весь свій вільний час родині.

Засоби масової інформації сприяють формуванню та закріпленню у свідомості підлітків упевненості в тому, що жорстокість, агресивність і сила є найдієвішими регуляторами в міжособистісних стосунках. А це не може не збільшувати кількість молодих людей, які не тільки захоплюються насильством, а й навіть обожають його.

Однією з причин злочинності неповнолітніх є їхня незайнятість. Підлітки, які не відчувають інтересу до себе в сім'ї та школі, тягнуться до неформальних угруповань, до однолітків, з якими проводять більшу частину дозвілля.

Боротьба зі злочинністю неповнолітніх має плануватися та здійснюватися на різних рівнях і напрямках, враховуючи різні контингенти осіб. Вона має включати в себе широкий діапазон загальновиховних, профілактичних і каральних заходів. За своєю спрямованістю вони мають попереджати злочинну поведінку неповнолітніх, припиняти розпочати кримінальні дії, а також не допускати рецидиву їх.

У цій справі не можна шкодувати коштів, адже йдеться про майбутнє України. Для профілактики злочинної поведінки підлітків, по-перше, необхідно створити умови для нормального та повноцінного розвитку сім'ї, в якій виховується дитина, по-друге, необхідно реформувати систему освіти у такому напрямку, який давав би кожній дитині можливість реалізуватися у будь-якій сфері, у якій вона має здібності. У школі варто забезпечувати більшу гнучкість у навчанні, особливо у перші роки навчання дитини, створити «відкриті» класи з різними програмами та рівнями навчання, збільшити індивідуалізацію оцінювання у навчанні та вихованні із урахуванням психологічних можливостей та потреб дитини. По-третє, школа повинна виконувати не лише освітню, а й виховну роль. Зазначений комплекс профілактичних заходів, на нашу думку, є ефективним для боротьби зі злочинністю неповнолітніх і молоді.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. 12-й конгрес ООН із запобігання злочинності і кримінального правосуддя: комплексні стратегії на глобальні виклики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.dp.ua/uploads/files/ст.Голина.pdf>. 2. Голина В. В. Запобігання злочинності (теорія і практика) : навч. посіб. / В. В. Голина. – Харків : Нац. юрид. акад. України, 2013. – 120 с. 3. Бугера О. І. Детермінанти злочинності неповнолітніх [Електронний ресурс] / О. І. Бугера. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kand-yurid-nauk-bugera-oi-determinanti-zlochinnosti-nepovnolitnih/>. 4. Blachut J. Kryminologia / J. Blachut, A. Gaberle, K. Krajewski. – Gdansk : Infotrade, 2014. – 516 s. 5. Костова Ю. Б. Підліткова злочинність як прояв кризи правосвідомості неповнолітніх / Ю. Б. Костова // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 2005. – № 2. – С. 83–85. 6. Головін Б. М. Корислива насильницька злочинність в Україні: феномен, детермінація, запобігання : монографія / Б. М. Головін. – Харків : Право, 2011. – 432 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 631.162: 657.471

Гришук К. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Систематизовано організаційно-економічні особливості функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектора національної економіки, а також розглянуто порядок визнання витрат сільськогосподарського підприємства. Розглянуто проблему визнання й оцінки витрат за міжнародними та національними стандартами.

Ключові слова: витрати, сільськогосподарське підприємство, визнання, облік.

Аннотация. Систематизированы организационно-экономические особенности функционирования субъектов хозяйствования аграрного сектора национальной экономики, а также рассмотрен порядок признания расходов сельскохозяйственного предприятия. Рассмотрена проблема признания и оценки расходов по международным и национальным стандартам.

Ключевые слова: расходы, сельскохозяйственное предприятие, признание, учет.

Annotation. In the article the organizational and economic features of the functioning of economic entities of the agricultural sector of the national economy, as well as reviewed the procedure for recognizing the costs of the agricultural enterprise. The problem of recognition and measurement of the cost of international and national standards.

Keywords: expenses, agricultural enterprise, recognition, accounting.

Головним питанням для кожного бухгалтера є визнання та ведення обліку витрат сільськогосподарського підприємства, бо витрати є невід'ємною обліково-аналітичною категорією діяльності будь-якого підприємства. За умови загострення економічної кризи облік витрат набуває стратегічного значення для сільськогосподарського підприємства, адже правильність їхньої оцінки впливає на достовірність інформації про фінансові результати роботи підприємства.

Метою цього дослідження є вивчення особливостей суті визнання та класифікація витрат сільськогосподарських підприємств.

Проблематику обліково-аналітичного забезпечення процесу управління витратами сільськогосподарського підприємства досліджувала низка науковців, зокрема І. Є. Давидович, С. Ф. Голов, А. М. Турило, А. А. Турило, М. Г. Грещак, Г. С. Лучанінова та ін. Але, незважаючи на численність наукових досліджень, до сьогодні питання ідентифікації, класифікації та визнання витрат сільськогосподарського підприємства є дискусійними.

Система оцінки й обліку витрат є необхідною та важливою складовою частиною функціонування сільськогосподарських підприємств, а тим часом саме від розуміння важливості цього процесу залежить діяльність та економічна безпека конкретних суб'єктів господарювання.

На сьогодні Міжнародні стандарти фінансової звітності є ефективним інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання витрат, надає можливість об'єктивно розкривати фінансові ризики сільськогосподарського підприємства, а також порівнювати результати діяльності.

Стратегічний напрям упровадження в Україні системи світового господарства потребує удосконалення національної системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів. Україна є великою аграрною державою, і тому вітчизняна школа бухгалтерського обліку логічно вдосконалила Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 41 «Сільське господарство» [1] та розробила національний стандарт бухгалтерського обліку в сільськогосподарській діяльності № 30 «Біологічні активи» [2]. Цей стандарт вніс багато змін у наявну методологію оцінки та визнання об'єктів обліку сільськогосподарської діяльності, суттєво доповнив методiku та методологію визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності, які потребують уточнення шляхом обговорення, глибокого дослідження та розробки рекомендацій.

За МСБО 41 витрати визначаються як зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду, що відбувається у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що веде до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Згідно з П(С)БО 30 витрати – це вартість ресурсів, інвестованих в оборот для досягнення економічної вигоди – отримання доходу [2].



Міжнародні стандарти щодо організації бухгалтерського обліку містять здебільшого загальнотеоретичні підходи, не адаптовані до особливостей сільського господарства в нашій країні, та не мають практичних методик, придатних для ефективного використання в конкретних умовах виробництва. Для розв'язання організаційно-методичних питань обліку витрат у сільському господарстві необхідно з нових позицій розкрити основні визначення та засади обліку в сільському господарстві відповідно до норм П(С)БО 30 «Біологічні активи», які призначені для формування в бухгалтерському обліку інформації про виробництво сільськогосподарської продукції. Все це дасть змогу розробити науково обґрунтовану систему обліку витрат сільськогосподарської діяльності.

Для забезпечення об'єктивності та точності облікових даних у системі управління витратами сільськогосподарського підприємства важливо враховувати організаційно-економічні особливості функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектора:

- родючість ґрунту як споживчий ресурс;
- залежність виробничих циклів від погодних факторів;
- ризикованість виробництва біологічної продукції;
- залежність галузі, що задовольняє потреби населення, тваринних організмів і промисловості в продукції біологічного походження від природних монополістів;
- «відчуження» виробленого продукту біологічного походження у сільськогосподарського товаровиробника для «включення» його у схему: переробка-зберігання-транспортування-реалізація;
- використання біологічних активів;
- залежність від біологічних перетворень тощо.

Ці особливості істотно впливають на методику визначення й обліку витрат у сільському господарстві.

Під час визнання й оцінки витрат сільськогосподарського підприємства України використовують Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [3]. Але у складі Міжнародних стандартів фінансової звітності відсутній аналогічний стандарт, а це ускладнює процес обліку витрат.

Основною проблемою під час визнання й оцінки витрат є розбіжності, що існують між П(С)БО та МСФЗ в частині відображення витрат. Порівнюючи оцінку та визнання витрат за Міжнародними стандартами фінансової звітності та Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, можна дійти висновку, що основними ознаками порівняння є:

- визначення терміну витрат;
- класифікація та групування витрат;
- елементи витрат;
- визнання витрат та оцінка витрат.

Класифікація та групування витрат найбільш детально розглянуті в П(С)БО 16 «Витрати». За названим стандартом витрати класифікуються залежно від виду діяльності за економічними елементами та статтями витрат. Крім того, виділяють також прямі та непрямі витрати, змінні та постійні, поточні витрати, витрати минулих і майбутніх періодів і надзвичайні витрати. Щодо порівняння витрат за елементами, то слід відзначити, що МСФЗ передбачає класифікацію за характером витрат і функцією витрат.

За МСФЗ витрати визнаються на підставі безпосереднього зіставлення понесених витрат і прибутків за конкретними статтями доходу, що допускає одночасне визнання прибутків і витрат, що виникають безпосередньо і спільно від тих самих операцій або інших подій [4].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», витрати визнають у звітності в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу, на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди [3].

Під час визнання витрат, що враховуються під час визначення об'єкта оподаткування, діє принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Такий підхід до визнання витрат є позитивним моментом на шляху до гармонізації обліку для податкових цілей з теорією бухгалтерського обліку.

Згідно з НП(С)БО 1 [5] витрати визнаються в такі моменти, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (окрім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками):

- вибуття активу;
- збільшення зобов'язання.

Не визнаються витратами:

- платежі за договорами комісії;
- передплата;

- погашення отриманих позик;
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не призводять до зменшення власного капіталу.

Отже, можна дійти висновку, що витрати за МСФЗ визнаються на основі зіставлення сум понесених витрат і прибутків за конкретними статтями доходів, що допускає одночасне визнання прибутків і витрат, що виникають безпосередньо і спільно від тих самих операцій. П(С)БО 16 «Витрати» визнає їх у момент вибуття активу або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Витрати визнаються одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Махота А. В.

Література: 1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс] : Стандарт від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_027. 2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. 3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. 4. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TM042651.html. 5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658:339.9

Груба А. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Визначено характерні ознаки сучасної світової економіки, досліджено характер зовнішньоторговельної діяльності підприємств України. Установлено основні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств і запропоновано заходи щодо вдосконалення господарського механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю виробників.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, глобалізація, вітчизняні підприємства, експорт, імпорт, регулювання.

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты развития внешнеэкономической деятельности. Определены характерные признаки современной мировой экономики, исследован характер внешнеторговой деятельности предприятий Украины. Установлены основные проблемы развития внешнеэкономической деятельности предприятий и предложены меры по совершенствованию хозяйственного механизма управления внешнеэкономической деятельностью производителей.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, глобализация, отечественные предприятия, экспорт, импорт, регулирование.

Annotation. The article explored the theoretical aspects of foreign economic activity. Characteristic features of the global economy, the character of domestic foreign trade enterprises in Ukraine. The basic problems of foreign economic

activity of domestic enterprises and offered suggestions for improving the economic mechanism of international management of domestic manufacturers.

Keywords: *foreign trade, globalization, domestic company, export, import, regulation.*

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до наявної системи господарських зв'язків. Інтегрування економіки України у світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У сучасному світі, характерною ознакою якого є процес глобальної трансформації практично всіх сфер діяльності людства, одним із вагомих напрямків дослідження світової науки є глобалізація. Процеси глобалізації, інтеграції, лібералізації, які є невід'ємною складовою частиною міжнародного ринку, учасниками якого є і українські підприємства, впливають на сучасний стан розвитку як національної економіки, так і окремих її галузей.

Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку не обминають Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин є підприємство як ключова ланка ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність – це важлива та невід'ємна сфера господарської діяльності, котра за умов ефективного використання всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалювання виробництва, підвищення продуктивності праці та якості продукції, яка виробляється. Загалом вихід на зовнішній ринок самостійних суб'єктів господарювання сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни [1].

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України [2]. Зовнішньоекономічна діяльність підприємницької діяльності регулюється у ст. 68 («Зовнішньоекономічна діяльність підприємства») Господарського кодексу України.

Сьогодні економіка нашої країни характеризується більшою відкритістю для ділових контактів із закордонними партнерами. Нові економічні реалії потребують нових підходів до здійснення міжнародної діяльності. Багато підприємств виходять на зовнішній ринок зі своєю продукцією самостійно. Для переважної більшості з них це відбувається вперше. Ця ситуація виявила відсутність необхідного досвіду, а часом і елементарних знань в галузі міжнародної діяльності. Маючи високий експортний потенціал, Україна використовує його недостатньо ефективно. Спостерігається зменшення вартісних обсягів експорту, що свідчить про кризу виробництва, зорієнтованого переважно на експорт. За обсягами експорту на душу населення Україна значно поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Це спонукає до більш ефективної реалізації експортного потенціалу для збільшення впливу України на світові економічні процеси. Це демонструє недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах і порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили.

Сьогодні наша країна орієнтується на отримання короткострокових результатів від здійснення експортно-імпортних операцій і практично не враховує вимоги світового ринку в напрямку підвищення інноваційності промислового виробництва. Українська промисловість потерпає від морально застарілого та неякісного обладнання, застарілих технологій, неефективного управління та інших проблем. Тому доречно створити такі умови в країні, які будуть сприятливі для поживлення інвестиційних процесів, зокрема для активного залучення іноземних інвестицій, спрямованих на інноваційне оновлення вітчизняних підприємств.

Дослідженню проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України і присвятили роботи О. Амоша, В. Андрійчук, В. Бойко, П. Гайдучський, В. Геєць, А. Кандиба, В. Топіха, С. Кваша, П. Саблук, М. Парсяк, С. Соколенко, А. Коверга та інші відомі вчені [3, с. 302].

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими супутніми умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій із забезпечення просування товару від продавця до покупця; із вчасного надання різноманітних зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; зі здійснення платіжно-розрахункових операцій, а також наявність комерційної та валютно-фінансової інформації про кон'юнктуру зовнішніх товарних та грошових ринків. Стратегічна мета розвитку зовнішньоекономічної діяльності полягає в реалізації у світовій економіці порівняльних і конкурентних переваг України, що об'єктивно існують у різних галузях її господарства і можуть знайти ефективне практичне втілення в діяльності українських підприємств і фірм на міжнародній арені [4, с. 202].

Нормативно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється низкою актів законодавства загальної сфери дії та спеціального законодавства про ЗЕД. Основними з них є:

- Конституція України (зокрема, положення щодо визначення лише законами основ зовнішньоекономічної діяльності);
- Господарський кодекс України;
- Закони, що визначають умови дії міжнародних договорів в Україні від 10.12.1991 р.;
- Митний кодекс України та Закон України «Про Митний тариф України»;
- Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» визначає правове становище цих організацій, зокрема повноваження у сфері зовнішньоекономічної діяльності: проводити за замовленням українських та іноземних підприємств експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів (зокрема експортних та імпортованих) і визначати їхню вартість; організовувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав та окремих іноземних фірм [5].

Сутність зовнішньоекономічних зв'язків проявляється у сприянні підприємствам ЗЕД в реалізації таких міжнародних процесів, як організація й обслуговування обміну природними ресурсами та результатами праці, визнання вартості продуктів поділу праці й організації грошового обігу, які тягнуть за собою приплив валютного витоку від експорту, підвищують технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту) та дають можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію [6, с. 319]. У загальному вигляді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі особи та регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на výroбах, які вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективністю, та подальшого їх обміну на товари, які вони не в змозі самі ефективно виробляти.

Одним із аспектів створення прозорого бізнес-середовища і пожевлення інвестиційного клімату є участь України в міжнародних організаціях. Так, набуття Україною у травні 2008 р. членства в СОТ надало можливість Україні стати рівноправним партнером на світових товарних ринках: були скасовані окремі обмеження та лібералізовані умови доступу на зовнішні ринки для цілої низки українських товарів металургійної, хімічної, машинобудівної галузей. Що стосується підвищення рівня відкритості української економіки, то необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Отже, в українській економіці на сьогодні необхідний сильний поштовх для інноваційного розвитку. Таким інерційним важелем для стимулювання інноваційної діяльності на підприємствах України може стати прагнення активно інтегруватися у світовий економічний простір, намагання країни не лише пристосуватися до вимог світового ринку, а й стати повноцінним його учасником, прагнення отримати результати в довгостроковій перспективі, а не орієнтуватися на короткострокові вигоди. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності активно використовує адміністративні важелі для досягнення балансу експорту й імпорту, такі як спеціальні митні тарифи, політика протекціонізму, але це не сприяє здоровій конкуренції та розвитку підприємств.

Українські підприємства часто просто не можуть вийти на світовий ринок через жорсткі умови конкуренції у кожній ніші. Тому увагу необхідно зосередити саме на побудові потужних конкурентних переваг, адекватних вимогам світового ринку. Такі конкурентні переваги необхідно базувати на прогресивних, проривних інноваціях, які не лише дають змогу отримати значні фінансові результати, а й сприятимуть оптимізації структури експорту нашої країни і, зрештою, отриманню позитивного сальдо зовнішньоторгового обороту.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 73–74. – С. 21–62. 2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 68. 3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М. І. Дідківський. – Київ : Знання, 2006. – 462 с. 4. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Ю. Г. Козак, Н. С. Логінова, І. Ю. Сіваченко. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 792 с. 5. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 6. Сисоева Т. П. Дослідження чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність / Т. П. Сисоева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2006. – Вип. 16. – С. 319–322.

УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КРЕДИТ»

УДК 336.717

Гудова Ю. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сукупність визначень поняття кредиту, наданих відомими вітчизняними та зарубіжними вченими. З використанням контент-аналізу та морфологічної декомпозиції проаналізовано різноманітні трактування поняття «кредит» і сформовано його узагальнене уточнене визначення.

Ключові слова: кредит, контент-аналіз, морфологічний аналіз, банк.

Аннотация. Проанализирована совокупность определений понятия кредита, предоставленных известными отечественными и зарубежными учеными. С использованием контент-анализа и морфологической декомпозиции проанализированы различные трактовки понятия «кредит» и сформировано его обобщенное уточненное определение.

Ключевые слова: кредит, контент-анализ, морфологический анализ, банк.

Annotation. The article analyzes a set of definitions of credit, filed famous domestic and foreign scholars. Using content analysis and morphological decomposition analyzes various interpretations of "credit" and formed his generalized specified determination.

Keywords: credit, content analysis, morphological analysis, bank.

На сьогодні кредитування отримало широкий розвиток. У нинішніх нестійких економічних, політичних і фінансових умовах стабілізація української економіки багато в чому залежить від життєздатності банківської системи та від виконання нею головної функції – кредитування. Тому виникає необхідність обґрунтованого трактування й уточнення поняття кредиту.

Значний внесок у дослідження процесу кредитування зробили такі вчені, як М. Денисенко, В. Кабанов [1], В. Воронін, С. Федосова [2], О. Лаврушина [3], Б. Луціва [4], Д. Гетманцев, Н. Шукліна [5]. Серед зарубіжних дослідників – К. Барлтроп, Е. Долан, Т. Кох, Р. Кемпбелл, Ч. Лі, А. Майек, Д. МакНотон, Ж. Матук.

Метою цієї статті є уточнення сутності поняття «кредит» на основі обґрунтованого аналізу поглядів учених.

Слово «кредит» походить від латинського «credere» – «довіряти» або, відповідно, «credo» – «вірю». Довіра – фундамент кредитних відносин, одна з найважливіших передумов їх виникнення. Проте нині ця передумова часто відступає на другий план, оскільки існує ризик несвоєчасного чи неповного повернення кредиту через низьку довіри до банків [6]. Окрім довіри обов'язковою передумовою виникнення кредитних відносин є збіг економічних інтересів кредитора та позичальника. У табл. 1 наведені трактування поняття «кредит» різними авторами.

Таблиця 1

Визначення поняття «кредит» різними вченими

Автор	Визначення
1	2
В. П. Воронін С. П. Федосова	Надання грошових коштів або товарів (робіт, послуг) на умовах подальшого повернення цих коштів або сплати наданих товарів (робіт, послуг) у встановлений термін, зокрема сплати відсотків за користування ними
М. П. Денисенко В. Г. Кабанов Л. М. Худолій	Позичковий капітал банку в грошовій формі, що передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми
О. І. Лаврушина	Побудований на довірі специфічний тип економічних відносин, які виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення, платності, строкового використання

Закінчення табл. 1

1	2
Б. П. Луціва	Економічні відносини між суб'єктами ринку з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, строковості та платності
С. Р. Моїсєєв	Надання грошової суми або цінностей ліквідного активу на умовах повернення, строковості та платності, у результаті чого виникають боргові зобов'язання
А. М. Поддєрьогін	Форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення та зумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує
М. С. Пушкар	Різновид обміну, під час якого взаємна перевага цінностей роз'єднана в часі
Д. О. Гетманцев Н. Г. Шукліна	Сукупність суспільних правових відносин, що виникають, здійснюються та припиняються в процесі надання залучених раніше кредитором коштів у борг позичальнику
О. А. Костюченко	Конкретна форма руху позичкового капіталу банку в грошовій формі та банківських металах, що передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності
В. М. Семененко Д. І. Коваленко	Позика у грошовій або товарній формі на умовах повернення у визначений термін зі сплатою відсотків

Суть поняття кредиту як економічної категорії повинна знаходити своє відображення у визначеннях, які характеризують це явище. Тому, даючи визначення кредиту, необхідно враховувати, по-перше, що кредит – це економічні відносини, які базуються на економічних законах та мають обов'язково договірний характер; по-друге, відносини виникають із приводу зворотного руху запозиченої вартості, тобто в якій би формі вони не виникали, їхньою основною функцією є перерозподіл вартості; по-третє, перерозподіл відбувається тільки тимчасово вільних коштів (які називаються позичковими або позичками), що зумовлює необхідність їх повернення у визначений строк. Ці перераховані особливості обов'язково мають бути відображені під час формулювання поняття кредиту.

У зв'язку з тим, що поняття «кредит» еволюціонує на сучасному етапі розвитку економіки країни та має досить широкий зміст, виникає необхідність в його деталізації та визначенні ключових ознак. Одним з методів аналізу понять є морфологічний аналіз, який дав змогу обґрунтувати сутнісні характеристики поняття «кредит» (табл. 2).

Таблиця 2

Морфологічна декомпозиція сутності поняття «кредит»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
Відносини	суспільні	виникають	здійснюються та припиняються в процесі надання залучених раніше кредитором коштів у борг позичальнику
	економічні	між суб'єктами	ринку з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, строковості та платності
		між кредитором і позичальником	у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності
Позичковий капітал у грошовій формі	що надається	на умовах повернення	зумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує
	що передається	в тимчасове користування на умовах	у визначений термін зі сплатою відсотків
			забезпеченості, повернення, строковості, платності
Надання	грошових	коштів або товарів	забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання
			на умовах подальшого повернення цих коштів або сплати наданих товарів у встановлений термін, зокрема сплати відсотків за їх користування
	позик	кредитними установами	фізичним особам на задоволення їхніх споживчих потреб
Зобов'язання	надати певну суму грошей	будь-яке зобов'язання банку, будь-яка гарантія	які надані в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми

У результаті проведеного морфологічного аналізу було виявлено, по-перше, в більшості понять трапляються такі характеристики, як умови повернення, платності, строкового використання; по-друге, кредит – це

зобов'язання, позичковий капітал у грошовій формі, надання або відносини; по-третє, кредит надається в грошовій формі.

Для надання підтвердження сутнісної характеристики поняття «кредит» використаємо контент-аналіз, який дасть змогу дати статистичне обґрунтування. Контент-аналіз полягає в квантифікації отриманих даних.

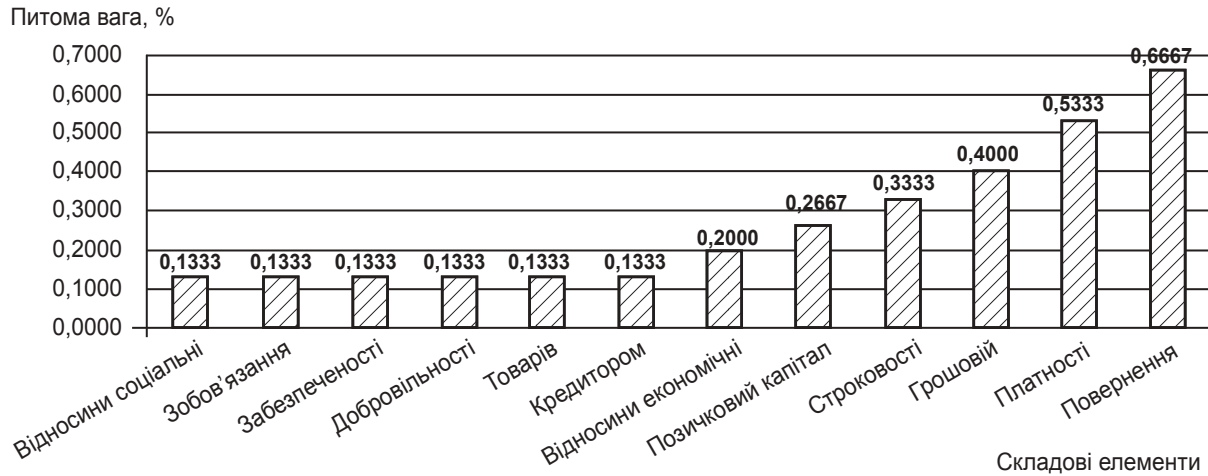


Рис. 1. Абстрактна модель змістовного складу поняття «кредит»

Отже, найбільш значущими елементами поняття є: повернення, платність, строковість, позичковий капітал, відносини економічні та інші поняття, які є не менш значущими елементами.

Таким чином, проаналізував результати проведеного контент-аналізу та морфологічної декомпозиції, можна стверджувати, що кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів на умовах подальшого повернення їх у встановлений термін, зокрема сплати відсотків за користування, на засадах зворотності, платності та добровільності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Денисенко М. П. Грошово-кредитна діяльність банків / М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, Л. М. Худолій. – Київ : Європейський університет, 2003. – 339 с. 2. Воронин В. П. Деньги. Кредит. Банки : учеб. пособие / В. П. Воронин, С. П. Федосова. – М. : Юрайт-Издат, 2002. – 269 с. 3. Лаврушина О. И. Деньги. Кредит. Банки : монография / О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 1998. – 132 с. 4. Луців Б. Л. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях / Б. Л. Луців. – Тернопіль : Економ. думка, 2012. – 261 с. 5. Гетманцев Д. О. Банківське право України : навч. посіб. / Д. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. – Київ : Центр учб. літ., 2007. – 281 с. 6. Михайловська І. М. Гроші та кредит : навч. посіб. / І. М. Михайловська, К. Л. Ларіонова. – Львів : Новий світ, 2009. – 432 с.

СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА

УДК 341:33

Гузей Л. А.

Студент 4 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Представлено соотношение международного экономического и международного частного права, их сходство и различие. Рассмотрен субъектный состав, источники регулирования, предмет, а также методы правового регулирования.

Ключевые слова: международное экономическое право, международное частное право, субъект, источники регулирования, методы регулирования.

Анотация. Наведено співвідношення міжнародного економічного та міжнародного приватного права, їхня подібність і відмінність. Розглянуто суб'єктний склад, джерела регулювання, предмет, а також методи правового регулювання.

Ключові слова: міжнародне економічне право, міжнародне приватне право, суб'єкт, джерела регулювання, методи регулювання.

Annotation. This article shows the relationship of the international economic and international private law, their similarities and differences. Considered subject structure, sources of regulation, the subject matter and methods of legal regulation.

Keywords: international economic law, international private law, subject, source control, control methods.

Проблема соотношения международного частного и международного экономического права возникла в правовой науке сравнительно недавно, одновременно с началом формирования международного экономического права как самостоятельной отрасли права.

Данная проблема была рассмотрена как отечественными, так и зарубежными учеными, среди которых необходимо отметить Н. Г. Доронину [1], Г. К. Дмитриеву [2], М. А. Лойко [3], М. М. Богуславского [4].

Международное частное и международное экономическое право связаны между собой наличием общих целей – созданием правовых условий для развития международного сотрудничества, а также правового регулирования экономических и других отношений, осложненных участием в них иностранного элемента и выходящих за пределы одного государства.

Однако содержательный аспект международного частного и международного экономического права различен. Международное экономическое право представляет собой систему норм, регулирующих отношения между субъектами международного права в связи с их деятельностью в области международных экономических отношений, в то время как международное частное право, согласно концепции, является составной частью внутренней правовой системы каждого государства.

Из этого следует различие в субъектах правовых отношений в международном экономическом и международном частном праве. Основными субъектами международного экономического права являются государства и международные организации. В международном же частном праве основным субъектом является не государство, хотя государство и может выступать в этом качестве, а частные лица – физические и юридические.

Соответственно, различается и масштаб регулируемых отношений. В международном экономическом праве главное место занимают правовое обеспечение экономических вопросов международной торговли, урегулирование экономического сотрудничества на межгосударственном уровне.

Что же касается международного частного права, то им регулируется именно особая группа частноправовых отношений, имеющих международный характер, осложненный иностранным элементом, в том числе экономических отношений.

Еще одним существенным отличием международного экономического от международного частного права является значение международного договора как источника регулирования правовых отношений.

В международном экономическом праве международный договор играет роль основного источника регулирования отношений. В то же время в международном частном праве международные договоры хоть и имеют большое значение, но их правила в одних государствах входят в состав правовой системы данной страны и долж-

ны применяются непосредственно, а в других они могут применяться лишь после того, как это будет в определенной форме санкционировано государством.

В экономическом аспекте это обусловлено неоднородностью развития мирового экономического пространства. Из этого следует, что и правовой контроль за деятельностью участников предпринимательских отношений, позволяющих обеспечить нормальное функционирование рынка как связующего звена между производством и потреблением в различных государствах, должен быть неодинаковым [1].

Кроме таких норм договорного происхождения существенное значение – и это типично именно для международного частного права – имеют источники чисто внутреннего характера: законодательство, судебная и арбитражная практика. Таким образом, нормы международного частного права в отличие от норм международного экономического права хотя и имеют некоторую фиксированную форму, тем не менее подлежат значительной адаптации под внутренние законы каждого государства.

Источниками международного частного права в области экономических отношений могут быть коллизионные внутренние нормы государств, направленные на определение правопорядка при регулировании внешнеэкономических сделок, а также унифицированные международные нормы, принятые в целях упорядочения экономических отношений между субъектами внутригосударственного права.

Возьмем в качестве примера международные договоры, содержащие унифицированные материально-правовые нормы, роль и значение которых в области международного частного права все время возрастают. Государства – участники такого договора обязались ввести эти нормы в свое внутреннее законодательство.

Нормы следует рассматривать как составную часть содержания международно-правовых обязательств государств. В то же время эти нормы нельзя не признать и нормами гражданско-правовыми, поскольку их назначение – регулировать отношения гражданско-правового характера.

В настоящее время роль международных договоров как источников международного частного права повышается. Во второй половине XX века число международных договоров, как многосторонних, так и двусторонних, содержащих нормы по вопросам международного частного права, резко возросло. Особенно это проявляется в области международного экономического права, что обуславливается потребностью в создании правовых условий для развития глобализационных и интеграционных процессов в мировом экономическом пространстве [3].

Общественные отношения, которые регулируют отрасль права, условно можно разделить на две основные группы: межгосударственные отношения и немежгосударственные отношения.

Предметом международного экономического права являются межгосударственные экономические, в широком понимании, коммерческие отношения, а также международное экономическое сотрудничество государств, международных организаций и других субъектов международного публичного права в различных сферах мировой хозяйственной деятельности: международной торговли, международных валютно-финансовых и кредитных отношениях, международных инвестиционных отношениях, международных таможенных отношениях, отношениях международной экономической помощи, в сфере транспорта, связи, энергетики, интеллектуальной и иной собственности, туризма и т. д.

Международное частное право регулирует международные немежгосударственные отношения невластного (частноправового) характера. Следовательно, к ним относятся, во-первых, гражданские, семейно-брачные, трудовые и процессуальные отношения в той степени, в которой они носят частноправовой характер. Во-вторых, эти отношения выходят за пределы правовой системы одного государства, носят трансграничный характер в силу того, что они осложнены иностранным элементом.

Четкое разграничение международного экономического и международного частного права имеет значение для выбора соответствующей правовой нормы, регулирующей отношения в сфере экономики.

Однако четкое разграничение международного частного права и международного экономического права не исключает возможности изучения разнородных отношений и методов регулирования в их взаимосвязи и взаимодействии.

В связи с этим представляет интерес концепция, предложенная Ф. Мадлом, который, анализируя развитие правового регулирования международных экономических отношений, пишет, что свод правовых положений, регулирующих международные экономические отношения страны, составляют взаимосвязанную комплексную область права, с научной точки зрения автономную дисциплину, которую можно определить как право международных экономических отношений.

Ф. Мадл считает, что симбиозное присутствие элементов различных отраслей права и взаимообусловленное функционирование создают ту специфику регулирования, которая фактически является новым качеством, отличающимся от общности норм специальных отраслей права [4].

Таким образом, несмотря на все различия, имеющиеся в содержании международного экономического и международного частного права, современное их соотношение характеризуется их сближением, взаимопроникновением, поскольку, с одной стороны, международные отношения с участием физических и юридических

лиц вышли за гражданско-правовые рамки, охватив административно-правовую, уголовно-правовую и иные сферы, а с другой стороны, международные договоры стали играть более существенную роль в регулировании такого рода отношений, непосредственно устанавливая правила поведения физических и юридических лиц, находящихся под юрисдикцией различных государств.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Суц Е. П.

Литература: 1. Доронина Н. Г. Актуальные проблемы международного частного права / Н. Г. Доронина // Журнал российского права. – 2010. – № 1. – С. 9–13. 2. Ануфриева Л. П. Международное частное право : учебник / Л. П. Ануфриева, К. А. Бекашев, Г. К. Дмитриева. – М. : Проспект, 2004. – 688 с. 3. Лойко М. А. Соотношение международного экономического и международного частного права [Электронный ресурс] / М. А. Лойко. – Режим доступа : http://elibr.bsu.by/bitstream/123456789/30423/1/1998_2_ILIR_loiko_r.pdf. 4. Богуславский М. М. Международное экономическое право : учеб. пособие / М. М. Богуславский. – М. : Теис, 1994. – 507 с.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ

УДК 336. 716

Даценко К. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено тенденції розвитку банківського інвестиційного кредитування в сучасних умовах національної економіки України. Розглянуто актуальні на сьогодні проблеми розвитку та запропоновано можливі напрямки удосконалення цього виду діяльності банків.

Ключові слова: кредит, інвестиції, інвестиційне кредитування, банківська діяльність, банківська установа.

Аннотация. Исследованы тенденции развития банковского инвестиционного кредитования в современных условиях национальной экономики Украины. Рассмотрены актуальные на сегодня проблемы развития и предложены возможные направления усовершенствования этого вида деятельности банков.

Ключевые слова: кредит, инвестиции, инвестиционное кредитование, банковская деятельность, банковское учреждение.

Annotation. In the article the tendencies of development of Bank investment crediting in modern conditions of national economy of Ukraine. Considered current as of today the problems of development and suggest possible ways of improving this activity of banks.

Keywords: loan, investment, investment loans, banking, banking institution.

Інвестиційне кредитування відіграє важливу роль у розвитку банківського сектора України, але все одно залишається низка проблем, які потребують подальшого їх розв'язання. Цей комплекс питань, пов'язаний із пошуком найбільш раціональних та оптимальних методів удосконалення банківського інвестиційного кредитування. Вивчення цього виду діяльності банків є досить актуальним на сьогодні, а тому є предметом наукових досліджень науковців.

Дослідженню цієї проблеми присвячено праці учених-економістів, зокрема Б. Вовчака, П. Довганюка, Б. Луців, О. Копилюка, Р. Коцовської та багатьох інших вітчизняних науковців. Віддаючи належне науковим працям цих учених із цієї проблематики, слід відзначити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки

в умовах нестабільного економічного положення серйозно постає питання пошуку нових шляхів удосконалення ринку банківського кредитування в Україні.

Мета статті полягає у висвітленні проблем банківського інвестиційного кредитування та пошуку шляхів розв'язання їх.

В Україні банківське інвестиційне кредитування потребує стимулювання. Нині розв'язання цієї проблеми ускладнюється кризовою ситуацією в країні, яка додала нових перешкод і факторів, що зменшили інвестиційну активність суб'єктів економічної діяльності.

Основною формою банківських інвестицій є фінансові інвестиції та вкладення капіталу у придбання нематеріальних активів. Більшість банків недостатньо інвестують у реальний сектор економіки України. Цим зумовлена їхня неготовність надавати значні та довгострокові кредити, нестійкість функціонування виробничих підприємств, відсутність реальних структурних перетворень у вітчизняній економіці, а відтак – високими ризиками [4].

Організація процесу банківського кредитування інвестиційних проектів базується на загальних принципах кредитування, до яких належать: строковість, цільовий характер, платність і забезпеченість. Проте вони мають свої особливості, які відрізняють банківський інвестиційний кредит від інших видів банківського кредиту.

Виділяють три основні стадії кредитного процесу, управління якими банк повинен ретельно організувати [1].

Розробка основних напрямів роботи банку з інвестиційного кредитування на перспективу. Ця стадія включає в себе: оцінку макроекономічної ситуації в країні загалом, розробку внутрішньобанківських нормативних документів з інвестиційного кредитування, визначення лімітів на інвестиційне кредитування (для акціонерів, для нових та старих клієнтів, для певного виду кредиту тощо), підготовку персоналу банку для роботи з інвестиційними позичками.

Надання банківського інвестиційного кредиту. На цій стадії відбувається: розгляд заявки на одержання інвестиційного кредиту позичальником, аналіз техніко-економічного обґрунтування об'єкта кредитування (інвестиційного проекту), вивчення кредитоспроможності клієнта й оцінка ризиків за позичкою, визначення умов забезпечення кредиту, підготовка й укладання кредитної угоди.

Контроль за цільовим використанням кредиту та його своєчасним погашенням (моніторинг банківського інвестиційного кредиту). Ця стадія включає в себе: перевірку цільового використання позичкових коштів на фінансування інвестиційного проекту протягом усього строку дії кредитної угоди, аналіз бухгалтерського балансу та фінансового стану позичальника протягом усього строку кредитування, контроль за своєчасним погашенням позички та відсотків, перевірку збереження застави, перевірку виконання умов кредитної угоди [5].

У процесі кредитування інвестиційних проектів банки повинні застосовувати низку організаційно-економічних прийомів видачі та погашення позичок. Сукупність цих прийомів як конкретних дій з організації кредитного процесу, його регулювання відповідно до принципів інвестиційного кредитування називається механізмом інвестиційного кредитування.

У сучасних умовах інвестиційна політика банків набуває все більшого значення для розвитку вітчизняної банківської системи й економіки країни загалом. Інвестиційна діяльність банків останнім часом набуває значної популярності не тільки серед населення, а й створює вигідні умови для підтримання реального сектора економіки. Аналізуючи сучасний стан банківського інвестиційного бізнесу в Україні, необхідно відзначити, що сьогодні інвестиційна діяльність банків є самостійним і відносно відокремленим видом діяльності, який характеризується пропозицією щодо вкладання банківського капіталу з боку окремого банку у різноманітні об'єкти різних сфер і видів діяльності [2].

Одним із головних факторів, який сприяє наданню переваги короткостроковому кредитуванню, є підвищений ризик довгострокових кредитів. У таких випадках особливо важливого значення набуває фінансовий стан позичальника та його репутація. За умови підтримання значної частки збиткових підприємств, приховування реальних результатів діяльності банкам досить складно розпізнати надійного позичальника. Частково розв'язати цю проблему можливо, надаючи кредити підприємствам з високою платіжною дисципліною чи оформляючи в заставу об'єкт, під який береться кредит [3].

Причини слабого розвитку банківського інвестиційного кредитування можна поділити на такі групи:

- внутрішньобанківські, до яких належать недостатність ресурсів для проведення інвестиційних операцій, високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів;
- зовнішні, такі як високий рівень інфляції в економіці, недосконалість законодавства, недостатня кількість платоспроможних позичальників [4].

Для розв'язання цих проблем передусім держава має забезпечити можливість накопичення банками необхідних коштів; розділити з ними можливий ризик інвестиційної діяльності, зумовлений нестабільним економічним положенням країни. Банки повинні володіти дешевими ресурсами, які перерозподіляються від імені держави. Кращим варіантом було б створити спеціалізовані банківські установи на основі державних ресурсів [5].

Для цього необхідно здійснити багато першочергових заходів:

- розробити стратегію щодо стимулювання зацікавленості власників вітчизняних капіталів та учасників фінансового ринку в інвестуванні національного банківського сектора;
- розробити стратегію підтримки банківських установ в умовах фінансової нестабільності;
- реалізувати закон щодо захисту прав національних інвесторів, яким потрібно надати чіткі переваги перед іноземними кредиторами [2].

Таким чином, треба створити такий механізм, завдяки якому держава повинна спрямовувати українські фінансові ресурси на інвестиційні потреби виробника.

Ще одним негативним фактором, який гальмує банківську інвестиційну діяльність, є наявний слабкий ресурсний потенціал банківської системи України та його нестабільність, що значно обмежує інвестиційні операції банків. Причинами невідповідності ресурсної бази є незадовільне функціонування грошово-кредитної системи, низький рівень монетизації економіки, що призводить до переміщення грошей у позабанківський тіньовий обіг та відпливу капіталів за межі України. Іншою проблемою є те, що банки є малопотужними, щоб фінансувати інвестиційні проекти, які реалізують програму структурної перебудови України, зокрема через обмеженість їхнього доступу до інвестиційних процесів [4].

Тому необхідно розробляти напрями, які б давали змогу банкам брати всебічну участь в інвестиційних процесах та стабілізували їхню інвестиційну діяльність. Такими напрямами є:

- вдосконалення законодавчо-правової бази інвестиційної діяльності банків;
- збільшення ресурсної бази банків [5].

Отже, для економічного розвитку країни всі інвестиційні процеси мають мати взаємодію. З одного боку, банківська система зацікавлена у розвитку економіки, що неможливо без інвестицій. Але, з іншого боку, кожен банк зацікавлений у максимальному прибутку та мінімізації ризиків, що є причиною низької активності інвестиційного кредитування.

Для того щоб покращити розвиток інвестиційного кредитування, необхідна державна допомога у перетворенні банківських установ на активних інвесторів економіки, що дасть змогу підвищити активність банківського інвестиційного кредитування.

На основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що банківський інвестиційний потенціал отримав певні позитивні зрушення, про що свідчить значна його популярність серед населення України. Загалом стан інвестиційної діяльності є задовільним, проте існують певні проблеми, які гальмують інвестиційні процеси. Зазначені рекомендації не можуть повністю розв'язати проблеми, пов'язані із банківськими інвестиціями, але вони є рушійними у сфері вдосконалення банківського інвестиційного бізнесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.

Література: 1. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні : монографія / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2005. – 544 с. 2. Довганюк П. В. Інвестиційна діяльність України та напрями її активізації / П. В. Довганюк. – 2010. – № 11. – С. 35–41. 3. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій : монографія / Б. Л. Луців. – Тернопіль, 2001. – 320 с. 4. Копилюк О. І. Банківські операції : навч. посіб. / О. І. Копилюк, О. М. Музичка. – Київ : Центр учб. літ., 2012. – 536 с. 5. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – Київ : БС НБУ ; Знання, 2010. – 390 с.



ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКИХ МІГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН

УДК 314.74

Деньщикова А. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто динаміку й особливості українсько-польських відносин у сфері міграційних процесів. Визначено, що інтенсивність транскордонної мобільності на українсько-польському кордоні зростає передусім за рахунок мешканців прикордонних територій і завдяки сприятливому для поїздок українців режиму, встановленому польською стороною. Здебільшого українці здійснюють поїздки до Польщі, керуючись економічними причинами, для торгівлі чи працевлаштування.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, циркулярна міграція, українсько-польські міграційні стосунки.

Аннотация. Рассмотрена динамика и особенности украинско-польских отношений в сфере миграционных процессов. Определено, что интенсивность трансграничной мобильности на польско-украинской границе растет, прежде всего, за счет жителей приграничных территорий и вследствие благоприятного для поездок украинцев режима, установленного польской стороной. В основном украинцы совершают поездки в Польшу, руководствуясь экономическими причинами, с целью торговли или трудоустройства.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, циркулирующая миграция, украинско-польские миграционные отношения.

Annotation. The article deals with the dynamics and characteristics of Ukrainian-Polish migrations of recent decades. It's shown that the intensity of the cross-border mobility on Polish-Ukrainian border is growing, primarily due to the residents of border areas and due to the regime favorable for travel of Ukrainians established by the Polish side. Basically, ukrainians travel to Poland guided by economic reasons, for the purpose of trade or employment.

Keywords: migration, labour migration, circular migration, Ukrainian-Polish migration relations.

Роль польсько-українського міграційного коридору зростає на тлі останніх подій в Україні. У пошуках виходу із несприятливої соціально-економічної ситуації численні громадяни України шукають більш оплачувану роботу за кордоном. За даними найбільш масштабних досліджень трудової міграції населення України, Польща як країна призначення посідає друге місце після Росії [1; 2].

По-перше, війна й економічна криза призвели й, очевидно, призводитимуть і надалі до інтенсифікації міграції.

По-друге, під впливом недружніх дій з боку Росії переорієнтація трудової міграції з України зі східного, російського, на західний, європейський, напрямок, що спостерігалася й раніше, прискорюється. Передусім інтенсифікується міграція до Польщі як найближчої сусідки України.

У разі надання громадянам України можливості відвідувати країни ЄС у безвізовому режимі цей процес розвиватиметься ще швидше. Не останню роль у цьому відіграватимуть несприятливі тенденції демографічного розвитку в Польщі, чисельний вплив молоді, спеціалістів до країн Західної Європи, а відтак потреба у залученні додаткової робочої сили ззовні.

Мета статті – детальніше проаналізувати українсько-польські міграційні відносини на основі статистичних і соціологічних даних, з'ясувати їхні особливості.

Польща – найближчий сусід України, міграційні зв'язки з яким завжди були активними. Унаслідок обмежень свободи пересування тоталітарних часів, переміщення населення між країнами гальмувалися. Але, як тільки заборони було знято, масового характеру набули різноманітні за метою та тривалістю поїздки громадян України до Польщі. Чисельність відвідин сусідньої країни, попри певні коливання, стабільно зростала і абсолютно, і відносно в 2013 р., на неї припало 7,018 млн, або 29,3 %, з майже 24 млн усіх зарубіжних виїздів українців. Принагідно зауважимо, що кількість відвідин українцями Росії, для виїзду до якої візи не потрібні, становила 6,222 млн.

Масові переміщення населення між Польщею та Україною зумовлені:

- географічною близькістю;
- розвиненим транспортним сполученням;
- тісною історичною пов'язаністю;

- наявністю національних меншин по обидва боки кордону;
- культурною та мовною спорідненістю;
- родинними зв'язками населення тощо.

Так, у 2013 р. українцям було видано 720 тис. віз (як шенгенських, так і національних), або понад третину усіх виданих українцям зарубіжними державами віз. Це було на 80 тис. більше, ніж попереднього року. У 2014 р. тенденція до збільшення кількості оформлених польськими консульствами віз збереглася. За перше півріччя видано 119 тис. національних і 269 тис. шенгенських віз [3].

Україна та Польща продовжують діалог з візових питань. Так, у травні 2014 р. досягнуті нові домовленості щодо спрощення процедур оформлення віз для українців. Громадяни, які вже мали короткострокові візи для туризму, зможуть отримати однорічну багаторазову візу, а громадяни, які звертаються за шенгенською візою вперше, отримуватимуть піврічну дворазову візу.

Особливістю транскордонної мобільності українців до Польщі є її регіональний вимір. Найбільш активно в ній бере участь населення західних областей України, що пов'язано:

- з близькістю до кордону;
- мовною компетенцією;
- історичною пам'яттю щодо перебування у складі сусідньої держави;
- обізнаністю з ситуацією на протилежному боці кордону тощо.

Частина переміщень пов'язана з особистими зв'язками населення по обидва боки кордону, частина – здійснюється в рамках широких культурних, наукових, спортивних та інших обмінів, що розвиваються завдяки тісному співробітництву двох країн. Проте найбільш масовими є економічно зумовлені перетини кордону, які спричинені диспропорцією рівнів життя в Польщі й Україні і носять тому асиметричний характер: в'їзд українців до Польщі є значно чисельнішим, ніж поляків до України, наприклад, у 2013 р., за даними українських прикордонників, українці здійснили до Польщі 7 млн виїздів, а поляки до України – 1,3 млн, тобто у понад п'ять разів менше.

Метою поїздок українців до Польщі економічного спрямування є здебільшого або працевлаштування в сусідній державі, або продаж/купівля товарів, тобто так звана «човникова» торгівля.

Торговельні поїздки особливо масовими були в 1990-х рр. З вирівнюванням цін, подорожчанням транспортних послуг, посиленням митного контролю, розвитком більш цивілізованих форм міжнародної торгівлі їхня кількість зменшилася. Проте вони залишилися вигідними для населення прикордонної зони, де іншої роботи бракує, а щоденні походи до сусідньої держави з дозволеною митними правилами кількістю цигарок чи горілки, закупівля продуктів чи інших товарів на польській території з наступним перепродажем їх в Україні забезпечують порівняно непоганий дохід. За оцінками [4], в особисту прикордонну торгівлю залучено від 100 до 200 тис. мешканців прикордонних населених пунктів, половина з яких – жінки.

На сьогодні у зв'язку з різким падінням курсу гривні торгові поїздки до Польщі втрачають прибутковість, приватна прикордонна торгівля занепадає, що вкрай болюче для польського бізнесу на суміжних з Україною територіях [5]. Проте інтенсивність руху через кордон залишається високою.

Виїзди українців для працевлаштування у сусідній державі поділяються на дві нерівні групи. Перша з них – це порівняно нечисленне працевлаштування на більш-менш тривалий час, здебільшого фахівців, вчителів, медиків, кваліфікованих робітників. Зацікавлення Польщі у кваліфікованих мігрантах виявляється у спрощенні порядку їхнього працевлаштування.

Загалом у Польщі проживають 48 тис. громадян України, що становить 37 % усіх іноземців. Серед них частка постійних і тимчасових мешканців приблизно однакова. Майже 50 % дозволів на тимчасове перебування видані на підставі працевлаштування, 18 % – для навчання.

Студентів-українців також можна зарахувати до економічно зумовленої міграції фахівців, хоча й з певним часовим лагом. Адже отримання польського диплому відкриває дорогу не лише на польський ринок праці, а й на європейський. Розширенню навчальної міграції українців до Польщі сприяли двостороння домовленість про визнання документів про середню освіту, запровадження Польщею «карти поляка», яка відкриває доступ до освіти особам з польським корінням, політика польського уряду щодо заохочення прибуття студентів з-за кордону [6].

Таким чином, транскордонна мобільність у рамках українсько-польського міграційного коридору висока. Її інтенсивність забезпечується передусім українцями, які переважно керуються економічними причинами, виїжджаючи до Польщі або для торгівлі, або для працевлаштування.

Особливістю українсько-польських міграцій є переважно тимчасовий, циркулярний їхній характер, що забезпечується спрощеним порядком допуску тимчасових працівників з України на ринок праці Польщі.

Переселенська міграція українців до Польщі наразі нечисленна. Проте за нинішніх кризових умов в Україні слід очікувати збільшення міграційного потоку, посилення намірів українців залишатися на території сусідньої держави на триваліший час або й назавжди.

Враховуючи напружені стосунки між Україною та Росією, що донедавна була основним партнером України з обміну населенням, польський напрям міграції українців набуває першорядного значення. Зростатиме також його роль як шляху переміщень далі до Євросоюзу.

Тому врегулюванню міграційних питань у польсько-українських відносинах має приділятися належна увага. Передусім на міждержавному рівні необхідно підтримати взаємовигідну форму циркулярних міграцій, сприяти врегульованим переміщенням та офіційному працевлаштуванню, розвивати для цього транскордонне регіональне співробітництво.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

Література: 1. Зовнішня трудова міграція населення України // Державний Комітет статистики України, Український центр соціальних реформ. – Київ : ДП Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – С. 104–111. 2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні // Державна служба статистики України. – Київ : Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2013. – С. 75–82. 3. Польща збільшує видачу віз українцям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eunews.unian.net/ukr/detail/196973>. 4. Дослідження наслідків вступу Польщі до Європейського союзу для Західної України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bsc.lviv.ua/konsulting/modules.php?name=Pages&go=page&pid=16>. 5. Угода між Україною та Республікою Польща про соціальне забезпечення [Електронний ресурс] : Ратиф. Законом України від 05.09.2013 № 458-VII. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/616_161. 6. Raport na temat obywateli Ukrainy (wg stanu na dzień 11.02.2015 r.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udsc.gov.pl/statystyki/raporty-specjalne/biezaca-sytuacja-dotyczaca-ukrainy/>.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 336.72

Джалилбейли Д. Э. оглы

Магистрант 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены факторы, влияющие на формирование структуры капитала предприятия. Эти факторы подразделяются на внешние и внутренние. Установлено, что основным внешним фактором является состояние правовой системы страны. Среди внутренних факторов выявлена взаимосвязь между структурой капитала предприятия и его рентабельностью.

Ключевые слова: капитал, факторы влияния, структура капитала, рентабельность капитала.

Анотація. Розглянуто фактори, які впливають на формування структури капіталу підприємства. Ці фактори поділяються на зовнішні та внутрішні. Установлено, що основним зовнішнім фактором є стан правової системи країни. Серед внутрішніх факторів виявлено взаємозв'язок між структурою капіталу підприємства та його рентабельністю.

Ключові слова: капітал, фактори впливу, структура капіталу, рентабельність капіталу.

Annotation. The factors influencing the formation of the structure of capital of the enterprise have considered. These factors are divided into external and internal. It was found that the main external factor is to the state of the country's legal system. Relationship has revealed between the structure of an entity's capital and its profitability.

Keywords: capital, influence factors, structure of capital, return on equity.

В современных рыночных условиях на эффективность деятельности промышленных предприятий оказывают влияние многие факторы, одним из которых является уровень оптимальности структуры капитала.

Управление капиталом предприятия представляет собой совокупность методов, форм и инструментов привлечения денежных средств из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия. Основная цель этого управления состоит в обеспечении необходимого уровня развития предприятия, т. е. принятие верного финансового решения: откуда взять денежные ресурсы и во что их вложить. Наиболее полным является следующее определение основной цели управления капиталом предприятия: повышение уровня самофинансирования и финансовой стабильности предприятия, обеспечение роста суммы и уровня прибыли, эффективное ее распределение, ведение четкой политики по формированию и использованию финансовых ресурсов.

Этой проблеме были посвящены работы таких авторов, как Ф. Модильяни, М. Миллер, М. Дженсен, У. Меклинг, Р. Израэль, И. Бланк, В. Бочаров, Н. Лахметкина, В. Ковалев и др.

Несмотря на множество разработанных теорий и моделей оптимизации, вопрос определения оптимальной структуры капитала предприятия остается дискуссионным, так как из комплекса моделей нельзя выявить одну, придерживаясь которой, финансовые менеджеры любого предприятия смогут сделать структуру капитала заведомо рациональной.

Целью статьи является выявление факторов, влияющих на структуру капитала предприятия.

Процесс использования капитала основан на следующих принципах:

1. Учет перспектив развития предприятия.
2. Минимизация затрат на его формирование из различных источников (собственных, заемных и привлеченных), что достигается в процессе управления его стоимостью и структурой.
3. Обеспечение рационального использования капитала в процессе хозяйственной деятельности. Данный принцип реализуется путем максимизации доходности собственного капитала при минимизации финансовых рисков. Большое значение имеет также ускорение оборачиваемости собственного капитала, что способствует росту его доходности [1].

По мнению И. В. Рузанова [2], на формирование структуры капитала влияют следующие факторы: экономическая ситуация в стране; развитость правовой системы страны; информационная открытость предприятия; стадия жизненного цикла основной продукции предприятия; структура активов предприятия; финансовое состояние предприятия.

Данные факторы можно разделить на две группы: внешние, на которые предприятие не может влиять, и внутренние, которые зависят от менеджмента предприятия. К внешним факторам относятся экономическая ситуация в стране и развитость ее правовой системы, а остальные факторы являются внутренними.

Одним из основных внешних факторов является экономическая ситуация в стране и в мире в целом. При нестабильной экономической ситуации стоимость заемного капитала значительно увеличивается, что снижает потенциальный эффект от его использования, и одновременно у организаций с высоким уровнем долга возрастает вероятность банкротства, что в совокупности обуславливает целесообразность изменения структуры источников финансирования в пользу собственных ресурсов и заставляет организации отказываться от поддержания высокого уровня заемных средств.

Развитость правовой системы страны – фактор, воздействие которого обеспечивает защищенность субъектов финансовых отношений, как кредиторов, тем и заемщиков, что обуславливает снижение стоимости заемных средств и рост их доступности для организации.

Информационная открытость организации. Чем более открытой является информация о результатах деятельности организации, тем шире ее возможности по привлечению инвестиционных и кредитных ресурсов. Возможность объективной оценки финансового состояния позволяет кредиторам оценить обеспеченность возврата денежных средств в будущем, а стратегическим инвесторам – целесообразность вложений в долевой или акционерный уставный капитал организации.

Стадия жизненного цикла основной продукции фирмы, тенденции ее развития и наличие стабильного рынка сбыта. При создании нового продукта, еще не зарекомендовавшего себя на рынке, организациям приходится опираться на собственный капитал либо использовать возможности венчурного финансирования инновационных проектов, принимая и в том, и в другом случае высокий риск утраты капитала. На стадиях роста и начальных этапах стадии зрелости при высокой норме прибыли и стабильных объемах продаж наиболее эффективным становится привлечение заемных средств для расширения производства.

Структура активов предприятия – фактор, который определяет платежные возможности организации по исполнению обязательств перед кредиторами. Чем больше доля высоколиквидных активов в общей структуре активов организации, тем больше заемных средств она может привлечь без возникновения угрозы неплатежеспособности.

Финансовое состояние организации и достигнутый уровень накопления собственных финансовых ресурсов. Чем хуже финансовое состояние предприятия и ниже его собственные финансовые возможности, тем большую потребность в заемных средствах оно испытывает, однако одновременно возрастает сложность привлечения внешних источников финансирования, их стоимость и опасность реализации риска банкротства [2].

Начало исследований в области определения оптимальной структуры капитала было положено в 1958 г. нобелевскими лауреатами Ф. Модильяни и М. Миллером [3; 4]. Их теория, получившая название M&M, доказывала, что стоимость предприятия не зависит от соотношения заемных и собственных средств, используемых для его финансирования, и приобрела большую известность. Однако, к сожалению, ряд допущений, положенных в основу указанной теории, а именно: предположения об отсутствии налогов, владении абсолютной информацией, равенстве ставок заимствования и некоторые другие – снизили возможность ее применения в реальных экономических условиях. Впоследствии Ф. Модильяни и М. Миллер модифицировали свое исследование, включив в его область дополнительные факторы (налоги, возможные издержки банкротства и агентские затраты), что расширило возможности практического использования модели M&M.

Альтернативой рассмотренной ранее теории обмена является модель иерархии, согласно которой менеджеры используют внешнее финансирование, только когда внутреннее финансирование недостаточно. Использовать долговые обязательства их заставляет проблема «асимметричной информации», которая затрудняет возможность сообщить внешнему рынку истинную стоимость фирмы. В связи с этим стоимость акции предприятия может быть неадекватно оценена потенциальными инвесторами и будет куплена ими по цене ниже той, которую менеджеры считают целесообразной [5].

Помимо рассмотренных подходов многими учеными важным признается фактор влияния правовой системы страны. Например, согласно Р. Раджану и Л. Сингалесу уровень налогов в стране и уровень соблюдения законодательства о банкротстве являются важными детерминантами совокупного уровня долга. А. Демирчук-Кант и В. Максимович показали, что фирмы в странах с более сильными правовыми системами используют больше внешнего финансирования и долгосрочного долга, чем фирмы в странах с развивающимися правовыми системами.

Также к факторам, влияющим на формирование структуры капитала, по нашему мнению, целесообразно отнести доступность и стоимость заемных ресурсов. Украинские предприятия редко используют банковские заемные ресурсы из-за их дороговизны. Поэтому в структуре капитала предприятий преобладают собственные средства или кредиторская задолженность.

В зависимости от сферы деятельности предприятия каждый из перечисленных факторов в большей либо меньшей степени оказывают влияние на структуру капитала организации. Однако выявленный состав и сила воздействия факторов сами по себе не дают ответа на вопрос, какие пропорции в источниках финансирования обеспечивают максимизацию стоимости и наибольшую эффективность функционирования предприятия.

По нашему мнению, определяющими для структуры капитала являются внутренние факторы, так как предприятие может на них непосредственно влиять. Одними из основных показателей эффективности деятельности предприятия, которые неразрывно связаны с оптимальностью структуры капитала, являются показатели рентабельности и оборачиваемости активов предприятия. Анализ взаимосвязи данных показателей для ряда промышленных предприятий г. Харькова показал, что более высокая доля собственного капитала чаще приводит к более высоким значениям рентабельности активов. А для предприятий, у которых доля собственного капитала менее 48 %, велика вероятность убытков.

Таким образом, на формирование структуры капитала влияют факторы как внешней, так и внутренней среды предприятия. Наиболее важным внешним фактором является влияние правовой системы страны, прежде всего, в области налогообложения и банкротства.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Великая Е. Ю.

Литература: 1. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – Киев, 2002. – 655 с. 2. Рузанова И. В. Критический анализ факторов оптимизации структуры капитала предприятий промышленности [Электронный ресурс] / И. В. Рузанова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3727>. 3. Зуев А. В. «Королевская проблема» финансового менеджмента / А. В. Зуев // Научное обозрение. – 2013. – № 3. – С. 206–209. 4. Ложкин О. Б. Теория структуры капитала: от ранней модели Модильяни-Миллера (1958; 1963) до современной фундаментальной модели (2009–2012) / О. Б. Ложкин // Финансовый бизнес. – 2012. – № 5. – С. 58–69. 5. Куницына Н. Н. Приоритет стоимости в управлении финансированием предприятия / Н. Н. Куницына, Н. В. Семенова // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теории управления народным хозяйством». – 2011. – № 17. – С. 128–130.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ЕГО ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ В УКРАИНЕ

УДК 336.531.2:346.7(477)

Дзегилевич А. С.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены основные положения международно-правового регулирования инвестиций, основные проблемы имплементации данных норм в национальные законодательства, а также проблемы адаптации международных норм к законодательству Украины.

Ключевые слова: регулирование инвестиций, иностранные инвестиции, инвестиционное законодательство.

Анотація. Розглянуто основні положення міжнародно-правового регулювання інвестицій, основні проблеми імплементації цих норм у національні законодавства, а також проблеми адаптації міжнародних норм в законодавство України.

Ключові слова: регулювання інвестицій, зарубіжні інвестиції, інвестиційне законодавство.

Annotation. This article describes the main provisions of international legal regulation of investments, the main problems of implementation of these rules into national law, as well as problems of adaptation of international standards in the Ukrainian legislation.

Keywords: regulation investments, international investments, investment legislation.

Сейчас в мире существует такая тенденция, как открытие бизнеса с помощью инвестиций, а также венчурных фондов. Именно инвестирование помогло уже многим экономикам мира перейти на более инновационное производство и делать все новые и новые проекты. Так или иначе инвестирование является довольно-таки рискованным, так как несмотря на то, что можно довольно-таки точно спрогнозировать развитие проекта или же бизнеса, а также его рентабельность, остается риск того, что проект может завершиться безуспешно. Благодаря инвестициям выросли такие предприятия, как HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel и др. [1, с. 6].

На данный момент существует проблема международно-правового регулирования инвестиций, а также имплементация его в национальные законодательства, не исключая такую страну, как Украина. В нашей стране существует несовершенная правовая база для регулирования любого рода инвестиций, не говоря уже о том, чтобы адаптировать эту систему под международные стандарты. Также можно сказать, что в Украине присутствует общая государственная политика, которая не способствует стимулированию инновационных процессов. Существующие схемы только ухудшают данную ситуацию. В Украине иностранные инвесторы руководствуются в своей деятельности более чем 70 нормативными актами разного уровня.

Данный вопрос затрагивали многие ученые в своих научных работах и пособиях – такие как Г. К. Дмитриева, В. О. Рыбий, А. М. Дегтярева и многие другие.

Целью статьи является выявление недостатков правовой базы Украины в области инвестирования и его адаптации под международные стандарты.

Регулирование инвестиций на международном уровне осуществляется в рамках международного инвестиционного права. На международном уровне подписываются многосторонние и двусторонние соглашения, в соответствии с которыми государства-участники должны следовать в международном праве принципам правового регулирования иностранных инвестиций. Среди них – Конвенция об учреждении многостороннего Агентства по гарантиям инвестиций, подписанная в Сеуле в 1985 г. (Сеульская конвенция), и Конвенция о порядке разрешения инвестиционных споров между государством и лицом другого государства, которая была подписана в Вашингтоне в 1965 г. (Вашингтонская конвенция). К региональным инвестиционным договорам относятся договоры об учреждении экономических союзов государств, например, Европейского союза, Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, подписанное между странами СНГ в 1993 г. К числу региональных договоров относятся и некоторые отраслевые договоры, например Договор к Энергетической хартии [1, с. 16].

В Украине иностранное инвестирование регулируется Законом Украины «Об инвестиционной деятельности», Законом Украины «О ценных бумагах и фондовых рынках», Концепцией регулирования инвестиционной деятельности в условиях рыночной трансформации экономики и рядом других нормативно-правовых актов [2].

На данный момент существует ряд проблем имплементации международных правовых стандартов в законодательство Украины.

Существует проблема определения права, которое стоит применять в отношениях между принимающими государствами и инвестором, и в данном случае Украина не является исключением. В связи с существующей проблемой чаще всего государства обращаются к международному праву. Эта тенденция в последнее время нашла свое закрепление в Конвенции о порядке разрешения инвестиционных споров (Вашингтон, 1965 г.).

На сегодняшний день не существует общей нормы международного характера, которая регулировала бы проблему национализации иностранных инвестиций. Национальным законодательством Украины (Законом Украины «О режиме иностранного инвестирования») эта проблема решена в общем виде. Законодательство Украины содержит запрет национализации иностранных инвестиций. Но следует отметить, что международное право предусматривает возможность суверенного государства национализировать иностранную собственность, находящуюся на территории этого государства. В частности, в резолюции Совета Организации экономического сотрудничества и развития по проекту конвенции «О защите иностранной собственности» подтверждается суверенное право государств на национализацию иностранной частной собственности, которая находится на ее территории.

С целью решения проблем национализации иностранных инвестиций было принято две резолюции Генеральной Ассамблеи ООН: Резолюция «О неотъемлемом суверенитете над природными ресурсами» 1962 г. и резолюция «Об экономических правах и обязанностях государств» 1974 г. В них подтверждается суверенитет прав государств над своими природными ресурсами, из которого следует как их право на национализацию, так и обязанность добросовестного соблюдения договоров, включая договоры об иностранных инвестициях, которые в определенной степени противоречат друг другу [3, с. 11–14].

Существует также проблема установления правовых гарантий защиты иностранных инвестиций. Поскольку иностранные инвесторы не считают себя защищенными нормами внутригосударственного права, с целью защиты своих прав предпочитают заключение дополнительных соглашений с соответствующими стабилизирующими положениями, а также стремятся установить порядок разрешения споров путем обращения в международный арбитраж, а не в национальные суды. Это обусловлено нестабильностью национального инвестиционного законодательства, поскольку в целом сохраняется нестабильность правового регулирования инвестиционной деятельности. К сожалению, на международном уровне не существует документа, в котором в полном объеме как инвестор, так и государство были бы защищены. Поэтому на международном уровне необходимо создать такую систему, при которой как принимающее государство, так и инвесторы будут должным образом защищены.

Достаточно сложной является проблема выполнения государством решений международного арбитража по инвестиционным спорам. Вашингтонская конвенция в редакции 1965 г. устанавливает обязательный характер всех арбитражных решений, оставляя национальному законодательству участников конвенции решения проблемы их исполнения. Но поскольку законодательство многих стран признает иммунитет других государств, в том числе и в отношении их имущества, то практически невозможно в одном государстве принять такие решения против другого государства [4].

Из проведенного анализа можно сказать, что в Украине существует множество препятствий для осуществления венчурного инвестирования, а особенно иностранного. Наибольшим препятствием является правовая система Украины, которая регулирует потоки инвестиций в страну. Главными аспектами, над которыми нужно работать нашей стране, – это, во-первых, адаптация правовых норм под международные стандарты для облегчения решения международных споров между инвестором и страной; во-вторых, особое внимание нужно уделить защите иностранных инвестиций, так как данный фактор в большей степени влияет на инвестиционный климат страны.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Суц Е. П.

Литература: 1. Рибій О. В. Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності: теорія і практика : дис. ... канд. юрид. наук : 12.01.11 / Рибій Олексій Вікторович. – Київ, 2008. – 194 с. 2. Правовая база иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euroholding.com.ua/?id=82>. 3. Дегтерева А. М. Субъекты современного мирового хозяйства и их место в мировой экономике / А. М. Дегтерева // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 4. – С. 11–14. 4. Вашингтонская конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и национальными субъектами права иных государств от 18 марта 1965 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sccinstitute.com/media/69150/icsid_convention_ru.pdf.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВІДНОСИН МІЖ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ ІЗ ПОДАТКОВИМИ ОРГАНАМИ

УДК 336.581:330

Довбиш І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано, що ефективність податкової системи значною мірою залежить від взаємин органів державної податкової служби із платниками податків. Для цього визначено та проаналізовано першопричини існування проблеми у правовідносинах між податковими органами та платниками податків, а також розглянуто можливості вдосконалення державної політики в напрямку гармонізації їх.

Ключові слова: податкова політика, гармонізація відносин, податкова свідомість і культура, інформування платників податків.

Аннотация. В статье обосновано, что эффективность налоговой системы в значительной степени зависит от взаимоотношений органов государственной налоговой службы с налогоплательщиками. С этой целью определены и проанализированы первопричины существования проблемы в правоотношениях между налоговыми органами и налогоплательщиками, а также рассмотрены возможности совершенствования государственной политики в направлении их гармонизации.

Ключевые слова: налоговая политика, гармонизация отношений, налоговое сознание и культура, информирование налогоплательщиков.

Annotation. It was proved in the article that the effectiveness of the tax system depends mostly of the relationships between the organs of the state tax system and the tax payers. So for this purpose the fundamental reasons of the problem appearance in relations between the tax organs and tax payers were determined and analyzed, and also the possibilities of improving the state politics in the direction of these relations harmonization were considered.

Keywords: tax policy, harmonization of relations, tax consciousness and culture, informing taxpayers.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що вітчизняна система оподаткування сьогодні є недосконалою. Її характерними рисами на цьому етапі податкової реформи є наявність безлічі проблем, які постають на шляху її еволюційного та динамічного розвитку. Не останнє місце серед них займає проблема гармонізації правовідносин між органами контролю у сфері оподаткування та платниками податків, суть якої полягає не лише у відсутності партнерських відносин між суб'єктами правовідносин, а й в існуванні між ними постійних і численних протистоянь і конфліктів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Із сучасних науковців, у працях яких зроблено вагомі кроки у дослідженні питань формування та гармонізації відносин, слід назвати І. Р. Безпалька, Я. В. Лебедзевича, Н. А. Литвина, Н. С. Миколайчука, Л. М. Очеретька, І. С. Скоропада, В. І. Теремецького, І. С. Трофімову. З огляду на те, що в сучасних умовах розвитку економіки відбуваються постійні зміни у податкових відносинах і питання, які з цим пов'язані, мають комплексний і динамічний характер, дослідження в цьому напрямі є досить актуальним [1].

Мета статті – визначити та проаналізувати першопричини існування проблем у правовідносинах між податковими органами та платниками податків, розглянути можливості вдосконалення державної політики в напрямку їх гармонізації.

Виклад основного матеріалу. Гармонізація публічних і приватних інтересів у межах податкових правовідносин на сьогодні є однією із проблем. Складність досліджуваного питання полягає не тільки у завданнях і методах діяльності податкових органів (наповненні бюджету), а й у становленні механізму справляння податків з чітко визначеними функціями: стимулювання економічного розвитку, наповнення бюджету та формування податкової культури платників податків. Вивчаючи проблему гармонізації правовідносин між органами контролю у сфері оподаткування та платниками податків, важливо дослідити першопричини виникнення конфліктів і протистояння між зазначеними суб'єктами. Досліджуючи соціальну та правову природу цих першопричин, можна запропонувати органам законодавчої та виконавчої гілок влади конкретні пропозиції щодо розв'язання проблеми гармонізації, які мають бути враховані під час розроблення та реалізації державної податкової політики України, а також лягти в основу Податкового кодексу України [3].

Досліджуючи державну податкову політику, а також визначаючи пріоритетність її окремих напрямів, неможливо не звернути уваги, що характерною особливістю сучасного етапу реформування вітчизняної системи

оподаткування є численні конфлікти і протистояння між органами контролю у сфері оподаткування та платниками податків. Аналізуючи об'єктивні умови, що сприяють виникненню та загостренню таких конфліктних ситуацій, слід зауважити, що останні зумовлені цілою низкою причин, серед яких насамперед слід виділити низький рівень податкової культури та відсутність податкової свідомості у вітчизняних платників податків.

Потрібно визначитися, який зв'язок між собою мають органи контролю та платники податків. Спочатку визначимося, що таке «відносини» та «правовідносини» (рис. 1).

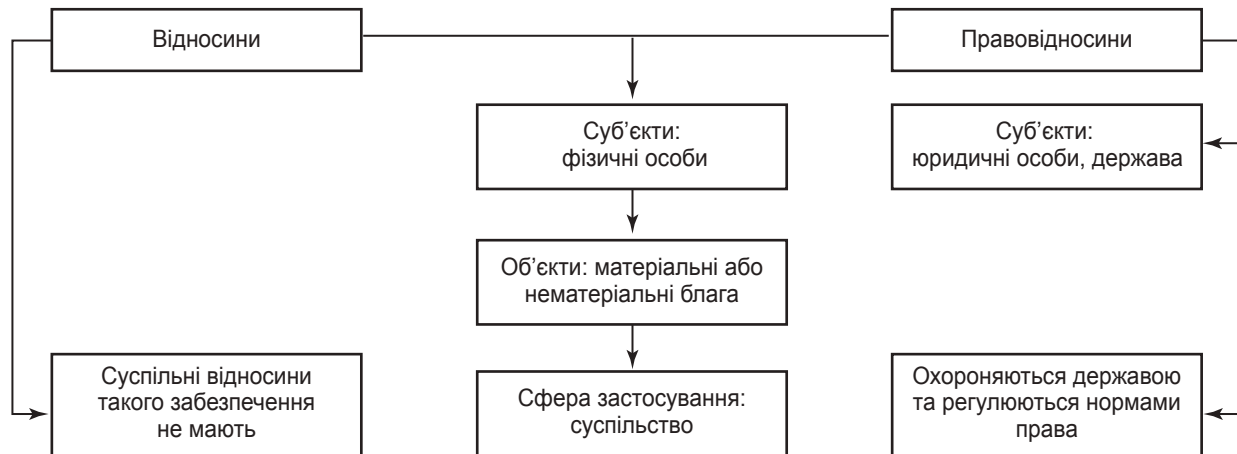


Рис. 1. Спільні і відмінні риси відносин та правовідносин

І. С. Трофімова стверджує, що податкові правовідносини – це відносини, що складаються у сфері оподаткування між фізичними та юридичними особами – платниками податків, які регулюються нормами права й охороняються державою [9]. Із твердженням цього дослідника автор цілком погоджується. Отже, суб'єктами податкових правовідносин є органи контролю та платники податків.

Аналізуючи сучасний етап податкової реформи в Україні, можна зауважити, що методи роботи органів контролю у сфері оподаткування загалом та податкових органів зокрема характеризуються певною односторонністю, яка розрахована лише на примусову сплату податків. Спостерігається ухилення від сплати податків платниками, оскільки вони не бачать належного застосування в державі їхніх коштів. Досвід розвинених країн світу переконливо свідчить, що затрати на забезпечення оптимального рівня свідомості, яка спрямована на добровільну сплату податкових платежів, значно нижчі від затрат на забезпечення примусового адміністрування податків. Так, наприклад, у Сполучених Штатах Америки 90 % усіх податкових надходжень сплачуються добровільно.

Для розв'язання цієї проблеми передусім потрібно знизити податкове навантаження в країні, адже воно набагато вище від офіційно визначеного, посилити контроль за сплатою податків, а також здійснювати правильний розподіл коштів, щоб платники податків бачили результат сплачених податків [4].

Однією з важливих проблем автор також вважає проблему відшкодування податку на додану вартість. Податок на додану вартість є основною складовою частиною податкових систем багатьох країн і використовується більш ніж у 100 державах світу. Його широке розповсюдження спричинене широкою базою оподаткування, нейтральністю щодо платників та об'єктів оподаткування, надійністю та стабільністю надходжень. Проте податок має і багато вад. Зокрема, якщо сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань, тоді сума такого перевищення підлягає відшкодуванню з державного бюджету. Саме відшкодування є однією з найважливіших проблем багатьох країн, де використовується податок на додану вартість [5].

У багатьох країнах, що розвиваються, відшкодування здійснюється лише підприємствам-експортерам, а інші платники можуть перенести таку суму в рахунок майбутніх платежів з ПДВ. Одним із шляхів вдосконалення системи відшкодування є групування платників податку (експортерів). При цьому підприємства певних груп (групи) отримують право на відшкодування податку протягом кількох тижнів з моменту подання заяви [6; 7].

Іншою альтернативою вдосконалення механізму відшкодування ПДВ є схема із застосуванням банківського сектора. За нею платник, який бажає отримати відшкодування, повинен покласти на спеціальний строковий банківський рахунок грошовий внесок (у розмірі суми відшкодування або її частини), на який протягом визначеного терміну нараховуватимуть відсотки. Одразу після депонування коштів такий платник отримує на свій поточний рахунок суму бюджетного відшкодування. А зазначений вище депозит забезпечує повернення суми відшкодування у випадку, якщо експортер не має право на таке відшкодування.

Нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною, неоднорідною, неоднозначною та нестабільною. Загалом спостерігається відсутність координації між нормативними актами, які регулюють сферу оподат-

кування, та законами, які регулюють окремі види діяльності [3]. Законодавчі ризики разом з іншими зовнішніми та внутрішніми ризиками можуть заважати стабільній роботі підприємства, становити загрозу, спричиняти невизначеність. Отже, виникають постійні конфлікти через неправильне розуміння та застосування законодавчих норм як з боку платників податків, так і з боку органів контролю.

Для подолання певних протиріч і неузгодженостей в окремих законах у сфері оподаткування необхідно удосконалити нормативно-правову базу України шляхом чіткої визначеності справляння, нарахування та сплати податків і зборів до державного бюджету країни. Для спрощення роботи співробітників українських органів контролю, а також платників податків необхідно зменшити кількість нормативно-правових актів, якими вони повинні володіти і керуватися на практиці, або проводити всебічну організаційну та просвітницьку роботу з платниками податків, врегулювати та впорядкувати інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також враховувати соціально-культурні та психологічні особливості громадян країни, усталені традиції під час прийняття рішень у галузі оподаткування.

Не менш важливим також є за стабільної законодавчої бази знизити рівень корупції. Законодавча база забезпечить своєчасну сплату податків з боку платників та належне виконання своїх обов'язків з боку органів контролю [8; 9].

Висновки. Здійснений аналіз причин існування проблеми у відносинах між податковими органами та платниками податків в Україні свідчить, що на сьогодні залишаються нерозв'язані питання переорієнтації чинної податкової системи в напрямку гармонізації цих відносин, а стан справ, що склався у сфері податків і податкової політики, суперечить принципам ефективної роботи й управління складними системами, до яких належить і податкова система. Розв'язання перерахованих проблем має передбачати створення певних умов, спрямованих на сприяння взаєморозумінню та взаємоповазі між органами контролю та платниками податків і збільшення добровільного дотримання податкового законодавства. Удосконалення відносин потребує підвищення відповідальності як працівників органів контролю, так і платників податків. Це дасть змогу виявити переваги та недоліки взаємодії, створити атмосферу взаєморозуміння, взаємоповаги та партнерства. Якщо цього вдасться досягти, то вже можна буде говорити про досягнення нового рівня у відносинах між органами контролю та платниками податків та подальший розвиток податкової системи і країни загалом.

Науковий керівник – старший викладач Белосвіт О. В.

Література: 1. Карпінський Б. А. Удосконалення взаємин податкової служб із платниками податків / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 128–136. 2. Теремецький В. І. Шляхи вдосконалення податкових відносин в Україні / В. І. Теремецький // Митна справа. – 2012. – № 1. – С. 263–269. 3. Ластовецький А. В. Організаційно-правові засади адміністрування податків / А. В. Ластовецький // Право України. – 2003. – № 11. – С. 37–40. 4. Литвин Н. А. Взаємовідносини податкових органів з платниками податків: сучасний стан та напрями модернізації / Н. А. Литвин // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 4. – С. 147–154. 5. Соколовська А. В. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні / А. В. Соколовська // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 24–31. 6. Данилов О. Д. Податок на додану вартість : навч. посіб. / О. Д. Данилов. – Київ : Комп'ютерпрес, 2013. – 254 с. 7. Вінник О. М. Податок на додану вартість в Україні : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Вінник. – Ірпінь : Нац. ун-т ДЛС України, 2013. – 396 с. 8. Миколайчук Н. С. Пріоритетні напрями роботи органів ДПС щодо забезпечення партнерських взаємовідносин з платниками податків / Н. С. Миколайчук // Економічний простір. – 2010. – № 3. – С. 40–44. 9. Трофімова І. С. Гармонізація відносин податкових органів і платників податків / І. С. Трофімова // Економічний простір. – 2010. – № 8. – С. 110–118.



ТЕОРЕТИКО-СУТТЄВА ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ

УДК 336.77

Дятченко А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто різні підходи до тлумачення суті поняття кредиту, проведено аналіз його теоретико-суттєвої характеристики на базі досліджень вітчизняних і закордонних вчених та розроблено систему головних його принципів, розставлено акценти в цій системі.

Ключові слова: кредит, капітал, послуги, зобов'язання, гарантія, повернення, платність.

Аннотация. Рассмотрены различные подходы к толкованию сущности понятия кредита, проведен анализ его теоретико-существенной характеристики на базе исследований отечественных и зарубежных ученых и разработана система главных его принципов, расставлены акценты в данной системе.

Ключевые слова: кредит, капитал, услуги, обязательство, гарантия, возврат, платность.

Annotation. The article considers different approaches to the interpretation of the essence of the concept of a loan, analysis its theoretical characteristics on the basis of researches of domestic and foreign scientists and developed a system of its main principles, placed as the centrepiece of the system.

Keywords: credit, capital, services, liability, warranty, refund, payment.

Однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки та відносини економічного життя суспільства, є кредит. Кредит завжди був і є важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва та являє собою економічні відносини з приводу зворотного руху позиченої вартості.

Метою статті є теоретичне обґрунтування банківського кредиту та розробка головних його принципів.

За сучасних умов кредит, набувши своїх специфічних рис, забезпечує раціональне використання грошових ресурсів і є фактором прискорення процесу розширеного відтворення, регулятором грошового обігу, тобто зміною готівкового обороту в обігу на безготівковий. Як свідчить національний і світовий досвід, саме кредитування приносить фінансово-кредитним установам значну частину прибутків. Кредитна діяльність банку має постійний характер, оскільки через свою природу для ефективного функціонування банку необхідно постійно розміщувати наявні в його розпорядженні засоби.

Значний внесок у дослідження ролі кредиту та його використання в економічній політиці зробили багато вітчизняних і російських дослідників, серед яких необхідно відзначити В. Базилевича, Т. Ковальчука, Т. Лагутіна, В. Міщенко, А. Сироту, О. Олійника, М. Бунге, а також такі іноземні автори, як А. Сміт, Е. Долан, К. Кемпбелл та ін.

Проте у наукових працях учених наявне неоднозначне тлумачення змісту та суті категорії «кредит», висловлюються різні погляди на форми і види цього економічного та правового явища суспільного життя.

Не дають однозначного розуміння цієї категорії і чинні нормативно-правові акти, що призводить до різного трактування та застосування їхніх правових норм [2].

Аналіз наукових і нормативних підходів до визначення сутності кредиту наведений у табл. 1 (складено автором).

Категорія «кредит» є похідною від латинського терміна *credere* – «вірити», «довіряти», «ввіряти», «давати позику на визначений час» [1, с. 97].

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття «кредит»

Автор	Визначення поняття	Ключові слова
1	2	3
Ст. 1054 Цивільного Кодексу України [2]	Позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання	капітал банку повернення
Закон України «Про банки і банківську діяльність»	Будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення суми	зобов'язання, гарантія

Закінчення табл. 1

1	2	3
Г. Олешко [4]	Економічні відносини між юридичними та фізичними особами та державами з приводу перерозподілу вартості на основі повернення і здебільшого з виплатою відсотка	відносини між юридичними та фізичними особами та державами
С. Моїсєєв [5]	Це надання грошової суми або цінностей ліквідного активу на умовах повернення, строкості та платності, у результаті чого виникають боргові зобов'язання	цінності
А. Поддєрьогін [6]	Це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення та зумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує	форма позичкового капіталу
М. Савлук, А. Мороз, М. Пуховкіна [7]	Це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності	тимчасове користування
Словник іншомовних слів Мельничука [8]	Особлива форма руху вартості, продаж товарів з відстрочкою платежу або передачу на строк грошей і матеріальних цінностей з умовою повернення їх і платності	форма руху
П. 1.11 ст. 1 Закону «Про оподаткування» прибутку підприємств» [9]	Кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним або фізичним особам на визначений строк та під процент	користування
О. Костюченко [10]	Важливий інститут, за допомогою якого держава здійснює мобілізацію та перерозподіл тимчасово вільних коштів і контроль за правильним використанням їх	інститут, мобілізація

Таким чином, розглянуто різні підходи до тлумачення суті тієї ж економічної категорії – кредиту, на якому, зрештою, будуються всі кредитні відносини в країні. А це, безумовно, має негативний вплив на організацію банківського кредитування загалом.

Якщо припустити, що всі викладені вище тлумачення не суперечать одне одному, одержимо таку сукупність принципів кредитування (складена автором):

- повернення кредиту;
- терміновість кредитування;
- цільовий характер кредитування;
- диференційований характер кредитування;
- забезпеченість кредиту;
- платність кредитування.

Центральне місце в системі принципів банківського кредитування посідає принцип поверненості. Саме він відображає економічну сутність банківського кредиту. Це означає, що кредит має бути повернений позичальником банкові. Установи банків можуть надавати відстрочку повернення позички, стягуючи за це підвищений відсоток. Цей принцип вважається вихідним у системі банківського кредитування. Він впливає із суті кредитних відносин, адже якщо позичка не повертається, втрачається економічний зміст кредиту.

Особливість банківського кредиту полягає в тому, що банк оперує не тільки своїм капіталом, скільки залученими ресурсами. Позичивши гроші в одних суб'єктів, він перерозподіляє їх, надаючи позики іншим юридичним або фізичним особам. З цього треба відштовхуватися, розглядаючи таку економічну категорію, як «кредит».

Таким чином, у принципах кредитування відображаються стійкі та перевірені практикою банківські орієнтири, закономірні зв'язки та закономірності організації кредитного процесу. Принципи кредитування стимулюють економічну зацікавленість суб'єктів кредитних відносин у найкращих результатах своєї діяльності. Принципи банківського кредиту не є незмінними. Розвиток економіки, зміна характеру економічних відносин спричиняють як появу нових принципів, що відповідають новим умовам, так і зміну сутності традиційних принципів кредитування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. Вітлінський В. В. Кредитний ризик та його врахування при обчисленні ставки відсотку / В. В. Вітлінський // Банківська справа. – 2005. – № 5. – С. 78–82. 2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/tsivil_nij_kodeks_ukraini/statja-1054.htm. 3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] :

Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
4. Олешко Г. В. Сутність і роль кредиту в ринковій економіці / Г. В. Олешко // Аудитор України. – 2006. – № 17. – С. 20–28. **5.** Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика : учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с. **6.** Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. – Київ : ХНЕУ, 2001. – 460 с. **7.** Савлук М. І. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – Київ : ХНЕУ, 2002. – 598 с. **8.** Мельничук О. С. Словник іншомовних слів / О. С. Мельничук. – Київ : УРЕ, 1985. – 966 с. **9.** Марцин В. С. Кредитні відносини у сучасних умовах господарювання та шляхи їх вдосконалення / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2009 – № 10. – С. 17–22. **10.** Костюченко О. А. Банківське право : підручник / О. А. Костюченко. – Київ : А.С.К., 2003. – 928 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОФОРМЛЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ У ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПІДПРИЄМЦЯ

УДК 331.103

Єнь Л. Ю.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено аналізу процедури оформлення найманих працівників у фізичної особи – підприємця, нормативно-правової бази, яка регулює такі відносини; виявленню проблем і суперечливих питань для формування рекомендацій щодо вдосконалення процедури оформлення працівників у фізичної особи – підприємця.

Ключові слова: фізична особа – підприємець, найманий працівник, трудовий договір.

Аннотация. Статья посвящена анализу процедуры оформления наемных работников у физического лица – предпринимателя, нормативно-правовой базы, которая регулирует такие отношения; выявлению проблем и спорных вопросов с целью формирования рекомендаций по усовершенствованию процедуры оформления работников у физического лица – предпринимателя.

Ключевые слова: физическое лицо – предприниматель, наемный работник, трудовой договор.

Annotation. This article analyzes the procedure for the adoption of employees to self-employed entrepreneur and the regulatory framework that governs it; identify problems and contentious issues for the formation of recommendations to improve the procedure for the adoption of workers to self-employed entrepreneur.

Keywords: self-employed entrepreneur, the employee, the employment contract.

Коли підприємець веде бізнес протягом певного часу, і цей бізнес приносить прибуток, то можна замислитися про його розширення: відкриття нової торгової точки або збільшення вже наявної. Існують види діяльності, вести бізнес в яких самостійно дуже складно, тому законодавством передбачено, що залежно від групи фізичні особи – підприємці у своїй діяльності можуть використовувати працю найманих працівників. Для того щоб оформити працівника згідно зі всіма вимогами нормативно-правової бази, необхідно виконати певну послідовність дій.

Мета статті – розкрити порядок процедури оформлення найманих працівників у фізичних осіб – підприємців, сформулювати рекомендації щодо її вдосконалення.

Темі особливостей оформлення найманих працівників у фізичної особи – підприємця, а також питанням кадрової політики і кадрового діловодства приділяли увагу у своїх роботах Ольга Хамайдюк, Антон Піскун, Олексій Яновський та інші.

Процес оформлення найманого працівника слід почати з того, щоб точно визначити, скільки людей може найняти фізична особа – підприємець (далі – ФОП). Для ФОП на загальній системі оподаткування та платників єдиного податку третьої групи кількість найманих працівників не обмежена. Для платників єдиного податку другої групи таких працівників не може бути більше від десяти одночасно, а для першої групи їх не повинно бути взагалі. Тобто тільки для платників єдиного податку другої групи слід правильно розрахувати кількість найманих працівників. При цьому в розрахунок не враховують працівників, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами, у відпустці у зв'язку з доглядом за дитиною [1].

Наступним кроком для оформлення трудових відносин ФОП буде укладення трудового договору. Згідно зі ст. 21 Кодексу законів про працю (далі – КЗпП), трудовий договір – це угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядку, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату та забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором та угодою сторін [2].

Відповідно до ст. 24 КЗпП, трудовий договір укладається здебільшого у письмовій формі. Трудові договори обов'язково повинні бути складені, тому що допущення до роботи без оформлення договору тягне за собою чималий штраф (30 мінімальних заробітних плат), і в 2015 році такий штраф становить 36 540 гривень.

До 01.01.2015 року всі ФОП повинні були реєструвати такі договори в тиждень після їхньої реєстрації в службі зайнятості, але з першого січня цього робити вже не треба. Тепер слід повідомляти тільки податкову інспекцію за місцем реєстрації. Порядок процедури ще не встановлений законодавчо в остаточному вигляді, що викликає складності у ФОП.

Досвідчені ФОП рекомендують укладати трудові договори з працівниками обов'язково у письмовій формі та реєструвати їх у спеціальному журналі [3]. Що ж стосується наказу про приймання на роботу, то в ст. 24 КЗпП зазначено: «Працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу».

Працівник не може бути допущений до роботи без повідомлення Фіскальної служби про його приймання на роботу. Фіскальна служба вважає повідомленням про працевлаштування заповнення таблиці 5 щомісячного звіту з ЄСВ, який обов'язково подавали до 1 січня 2015 р.

Водночас Постановою КМУ від 17.06.2015 р № 413 «Про порядок повідомлення Державної фіскальної служби та її територіальних органів про прийом працівника на роботу» визначається механізм повідомлення податкової про прийнятих працівників. У додатку до цієї постанови міститься форма повідомлення. Стає не зрозуміло, навіщо додатково повідомляти податкову, якщо прийнято «Порядок повідомлення», адже інформація про приймання працівників проходить як у звіті з ЄСВ, так і щоквартально у формі 1ДФ (розрахунок сум доходу, нарахованого на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку).

Однак фахівці Міністерства соціальної політики вважають, що оформляти трудові книжки мають право тільки юридичні особи. Проте якщо припустити, що людина буде працювати все життя у ФОП, то, згідно з логікою Міністерства соціальної політики, у неї ніколи не з'явиться трудова книжка. Неведення трудової книжки в даному випадку не є порушенням, оскільки період роботи може бути підтверджений трудовим договором, а страховий стаж для розрахунку пенсії та інших соціальних виплат – даними персоналізованого обліку [2].

Після аналізу наявних недоліків процесу оформлення найманих працівників у ФОП можна запропонувати:

1. Установлення єдиного порядку реєстрації найманого працівника у ФОП, а саме прояснення порядку реєстрації трудових договорів приватним підприємцем у зв'язку з відміною реєстрації в службі зайнятості.

2. Дозвіл ФОП заводити трудову книжку працівнику, у якого не було іншого місця роботи та, відповідно, трудової книжки.

3. Установлення Державною фіскальною службою єдиної форми повідомлення про приймання працівника на роботу (або звіт з ЄСВ, або форма 1ДФ).

Процес оформлення трудових відносин має багато особливостей, наразі продовжується процес розробки та внесення змін у трудове законодавство. 10 листопада 2015 року Верховна Рада зареєструвала проект закону № 3442 «Про внесення змін до Кодексу законів про працю України (щодо гармонізації законодавства у сфері запобігання та протидії дискримінації з правом Європейського Союзу)». Згідно з текстом законопроекту, забороняється будь-яка дискримінація у сфері праці залежно від раси, релігійних та інших переконань, статі, гендерної ідентичності, сексуальної орієнтації, етнічного, соціального й іноземного походження. Також забороняється дискримінація залежно від віку, стану здоров'я, інвалідності, підозри чи наявності захворювання на ВІЛ / СНІД, сімейного та майнового стану та ін. Проект нового Трудового кодексу передбачає відмову від трудових контрактів, вони будуть вважатися терміновими трудовими договорами. Таким чином, роботодавці втратять можливість передбачати додаткові підстави для звільнення директорів, з якими зазвичай укладалися такі договори.

Проект нового КЗпП також зобов'язує роботодавців укладати письмові трудові договори з усіма працівниками. Планується, що таким чином можна побороти зарплати в конвертах. Працівники будуть краще інформовані про свої права й обов'язки, а також права й обов'язки роботодавця стосовно них. Усі роботодавці матимуть один рік з моменту набрання чинності проекту ТК на укладення з усіма працівниками письмових трудових договорів.

Таким чином, процес оформлення найманого працівника фізичною особою – підприємцем тільки набуває чітких рис. Немає необхідної ясності та встановленого порядку оформлення найманих працівників. З цієї причини приватні підприємці нерідко стикаються з типовими труднощами. Очевидна недосконалість законодавства щодо процедури оформлення працівників до ФОП, присутні елементи дублювання та зайвої «паперової тяганини».

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Наймані працівники у приватного підприємця: порядок оформлення на роботу та звільнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cpu.ipr-test.in.ua/spravochnik/naemnye-rabotniki>. 2. Кодекс Законів про працю України [Електронний ресурс] : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 3. Професійний портал кадровиків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kadrovik01.com.ua/forum/187/>. 4. Піскун А. Оформлення трудових відносин між ФОП та фізичною особою [Електронний ресурс] / А. Піскун. – Режим доступу : <http://www.buh24.com.ua/oformlennya-trudovih-vidnosin-mizh-fop-ta-fizichnoyu-osoboyu/>. 5. Хамайдюк О. Організація кадрового діловодства у фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / О. Хамайдюк. – Режим доступу : <http://www.kadrovik.ua/content/organ-zats-ya-kadrovogo-d-lovodstva-u-f-zichno-osobi-sub-hta-p-dpri-mnitsko-d-yalnost>.

СУЧАСНИЙ СТАН ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 346:95.072.2

Єфремова Я. С.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено питання правового забезпечення ліцензування господарської діяльності на сучасному етапі. Визначено систему нормативно-правового регулювання ліцензування, проведено порівняльно-правовий аналіз чинного та попереднього законодавства у сфері ліцензування.

Ключові слова: ліцензування, господарська діяльність, правове забезпечення.

Аннотация. Исследован вопрос правового обеспечения лицензирования хозяйственной деятельности на современном этапе. Определена система нормативно-правового регулирования лицензирования, проведен сравнительно-правовой анализ действующего и предшествующего законодательства в сфере лицензирования.

Ключевые слова: лицензирование, хозяйственная деятельность, правовое обеспечение.

Annotation. Investigated the question of legal provision for licensing of economic activity at the present stage. Determined the system of legal regulation of licensing, conducted a comparative legal analysis of the existing and the previous legislation in the field of licensing.

Keywords: licensing, economic activity, legal security.

Інститут ліцензування є одним із провідних інститутів господарського права, метою існування якого є регулювання певних видів господарської діяльності. Він набув важливого значення у період переходу до ринкової економіки в Україні. Сьогодні система ліцензування все ще перебуває на стадії становлення, закладено її нормативну базу, триває формування системи органів ліцензування. Проте цей процес є досить складним, проходить суперечливо, що фактично відображає увесь масив проблем і труднощів, з якими стикається будь-яка реформа в українській економіці цього часу.

Господарський кодекс України визначає правову природу ліцензування через категорію «засіб державного регулювання». Так, ч. 1 ст. 14 ГК України встановлює, що ліцензування є одним із засобів державного регулювання у сфері господарювання, спрямованим на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства й окремих споживачів [1]. Ч. 3 ст. 1 цього кодексу містить норму, що «відносини, пов'язані з ліцензуванням певних видів господарської діяльності, регулюються законом». Мається на увазі, очевидно, спеціальний закон – Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності».

У вітчизняній і зарубіжній юридичній літературі окремим питанням ліцензування господарської діяльності приділяли увагу такі фахівці, як В. Авер'янов, В. Андреев, Д. Бахрах, Е. Бекірова, С. Береславський, Ж. Іонова, І. Голосніченко, Р. Калужний, І. Коліушко, І. Кириченко, В. Лаптев, П. Мельник, О. Олійник, І. Пастух, О. Піджаренко, В. Плішкін, В. Подлінев, В. Попович, Л. Савченко, Н. Саніахметова, С. Сегеда, Ю. Тихомиров, В. Шакур, А. Шеваріхін, В. Шкарупа, В. Щербина, А. Шпомер та ін.

Формування інституту ліцензування певних видів господарської діяльності відбувалось в Україні поступово шляхом об'єднання розрізнених норм у відокремлену групу. Так, на першому етапі формування інституту ліцензування (1991–2000 р.) правове забезпечення ліцензування здійснювалось на підставі Закону України «Про підприємництво». Зокрема, ч. 2–4 ст. 4 цього Закону (у першій редакції від 07.02.1991 р.) регламентували основи здійснення ліцензування в Україні. Так, відповідно до ч. 2 ст. 4 вказаного Закону без спеціального дозволу (ліцензії), що видається Радою Міністрів Української РСР або уповноваженим нею органом, не можуть здійснюватись: пошук (розвідка) й експлуатація родовищ корисних копалин; ремонт спортивної, мисливської або іншої зброї; виготовлення та реалізація медикаментів і хімічних речовин; виготовлення пива та вина; виготовлення горілчанних, лікерних та коньячних виробів; виготовлення тютюнових виробів; медична практика; ветеринарна практика; юридична практика; створення й утримання гральних закладів, організація азартних ігор; торгівля алкогольними напоями [2]. Наступними змінами цього нормативно-правового акту цей перелік то розширювався, то зменшувався.

У Законі України «Про підприємництво» було також передбачено порядок отримання ліцензії та відмову в отриманні ліцензії. У ч. 3–4 ст. 4 цього Закону було регламентовано, що дозвіл (ліцензія) на здійснення підприємницької діяльності видається Радою Міністрів Української РСР або уповноваженим нею органом у строк не більш ніж за 30 днів із дня одержання заяви. Відмова у видачі дозволу (ліцензії) видається в той же строк і є актом письмової форми. Спори про відмову видати дозвіл (ліцензію) розглядає суд або арбітраж [2]. Проте Закон України «Про підприємництво» втратив чинність 01.01.2004 року, крім ст. 4, на підставі Господарського кодексу.

На другому етапі становлення інституту ліцензування (2000–2015 рр.) правове забезпечення функціонування інституту реалізовувалося на підставі Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [3]. З прийняттям цього Закону, а також інших нормативно-правових актів, прийняття яких передбачено цим Законом, розпочався новий етап розвитку інституту ліцензування в Україні. Проте констатувати стадію завершення формування та становлення вищезгаданого інституту було б невинуватим, оскільки де-факто залишилось ще досить багато нерозв'язаних питань.

Незважаючи на достатній законодавчий масив нормативно-правових актів, що регулюють ліцензування господарської діяльності, існує чимало проблем у законодавстві. Так, слід погодитись з Е. Е. Бекіровою, яка зазначає, що «в жодному з чинних нормативно-правових актів не наведено визначення окремих понять у сфері ліцензування, не вироблені критерії віднесення того або іншого виду діяльності до числа тих, що підлягають ліцензуванню, не встановлена процедура визнання виду діяльності такою, що підлягає ліцензуванню, тощо» [4, с. 1].

Сьогодні нормативну базу ліцензування становить Господарський кодекс України, Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», а також численні нормативно-правові акти, які визначають особливості ліцензування конкретних видів господарської діяльності (зокрема й різноманітні ліцензійні умови, затверджені на рівні центральних органів державної влади).

Окремі питання ліцензування регламентуються й Цивільним кодексом України: зокрема отримання юридичною особою ліцензії є однією з умов набуття правоздатності юридичною особою у встановлених законом випадках. Так, ч. 3 ст. 91 Цивільного кодексу України передбачено, що юридична особа може здійснювати окремі види діяльності, перелік яких встановлюється законом, після одержання нею спеціального дозволу (ліцензії) [5].

Тобто у ЦК України ліцензування розглядається як одна з умов набуття правоздатності юридичною особою (хоча види діяльності, які вимагають отримання ліцензії, можуть здійснювати й фізичні особи – підприємці) або ж як елемент легітимації суб'єктів господарської діяльності.

Таким чином, можна констатувати, що правова концепція ліцензування господарської діяльності у законодавстві України є недостатньо розробленою на другому етапі, що зумовлене відсутністю правового забезпечення необхідного балансу між державним регулюванням економіки та новими ринковими механізмами, що створюються у процесі реформування національної економіки.

Проте 29 червня 2015 року набув чинності Закон України від 02.03.2015 №222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності», прийняття якого стало третім етапом становлення інституту ліцензування. Він регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їхнього ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у цій сфері.

Закон суттєво спрощує порядок отримання ліцензій, зменшує кількість видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, що дасть змогу підвищити рейтинг України за класифікацією Світового банку через утворення більш сприятливих умов розвитку підприємництва та зростання інвестиційної привабливості України.

На практиці цей Закон привнесе такі новації для ліцензіатів:

Заява про видачу (переоформлення тощо) ліцензії може бути подана не тільки особисто, а й поштовим відправленням з описом вкладення.

Видачею ліцензії по суті є внесення органом ліцензування відповідного запису в ЄДР (не пізніше за наступний день від дати прийняття рішення про видачу ліцензії).

Право на провадження певного виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, суб'єкт господарювання набуває з моменту внесення відповідних даних до ЄДР.

Плата за видачу ліцензії вноситься до Державного бюджету в сумі мінімальної заробітної плати, що діяла на момент винесення рішення про видачу ліцензії.

У разі невнесення плати за видачу ліцензії протягом 10 днів з дати винесення рішення про видачу ліцензії орган ліцензування ухвалює рішення про анулювання ліцензії.

За бажанням ліцензіата ліцензія може бути видана органом ліцензування на паперовому носії особисто або відправлена ліцензіату поштою.

У разі зміни назви юридичної особи (крім реорганізації) або зміни прізвища фізичної особи ліцензіат повинен протягом місяця подати заяву про переоформлення ліцензії. Не переоформлена в строк ліцензія є недійсною та підлягає анулюванню.

Переоформлення ліцензії є безоплатним.

Ліцензіат зобов'язаний повідомляти про всі зміни даних, які були зазначені у документах, що додавалися до заяви про видачу ліцензії не пізніше від одного місяця з дня настання таких змін.

У разі якщо орган ліцензування доповнює перелік документів, що додаються до заяви про видачу ліцензії, ліцензіат зобов'язаний подати до органу ліцензування документи, якими доповнено перелік.

У разі якщо орган ліцензування змінює форму відомостей, що додаються до заяви про видачу ліцензії, ліцензіат зобов'язаний подати до органу ліцензування відомості, форму яких змінено.

У разі звуження виду діяльності на певну частину ліцензіат подає до органу ліцензування відповідну заяву, в якій зазначає ту частину виду діяльності, до якої він звузив провадження цього виду діяльності.

У разі розширення виду діяльності на певну частину ліцензіат подає до органу ліцензування відповідну заяву, в якій зазначає вид діяльності, до якого він розширює провадження цього виду діяльності.

При цьому така заява вважається заявою про видачу ліцензії в частині розширення виду діяльності, а плата за надання ліцензії в частині справляється як за видачу нової ліцензії.

Поняття «копія ліцензії за адресою провадження діяльності» скасовано. Адреси провадження діяльності зазначаються у Відомостях про суб'єкта господарювання, що додаються до заяви про видачу ліцензії.

Враховуючи, що повноваження стосовно затвердження Ліцензійних умов переходять від Міністерства охорони здоров'я України до Кабінету Міністрів України, а також наявність певних обмежень і приписів щодо змісту Ліцензійних умов, які встановлюються Законом 222, можна передбачити зміну форми відомостей, що додаються ліцензіатами до заяви про видачу ліцензії.

Це автоматично означатиме обов'язок абсолютно всіх ліцензіатів, що вже мають безстрокові ліцензії, протягом встановленого новими Ліцензійними умовами строку (не менше від двох місяців) подати до МОЗ України відомості за новими формами.

Неподання відомостей у встановлений строк буде розцінюватись як порушення Ліцензійних умов, а отже:

- видача Розпорядження про усунення порушень Ліцензійних умов;

– Акт про невиконання Розпорядження про усунення порушень Ліцензійних умов (у разі неподання відомостей за новою формою у встановлений у Розпорядженні строк, або якщо такі відомості подані з порушенням Закону про ліцензування та не долучені до ліцензійної справи);

– Рішення про анулювання ліцензії на підставі Акту про невиконання Розпорядження про усунення порушень Ліцензійних умов [6].

Таким чином, беручи до уваги проведений аналіз розвитку законодавчої бази ліцензування поетапно, можна дійти висновку, що на сьогодні ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності» є найбільш оптимальним порівняно з нормативними актами попередніх етапів розвитку інституту ліцензування. Закон від 3 березня 2015 року № 222-VIII загалом спрямований на зменшення впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання. Про відповідність цього Закону сучасній політиці дерегулювання економіки України свідчать такі його положення:

- зменшення кількості видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню;
- запровадження спрощеного порядку отримання ліцензії, зокрема, завдяки можливості суб'єктів подавати документи й отримувати ліцензію в електронному вигляді;
- введення принципу територіальності, згідно з яким органи ліцензування стали більш наближеними до суб'єктів господарювання тощо.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // ВВР. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144. 2. Про підприємництво : Закон УРСР від 07.02.1991 № 698-XII // ВВР УРСР. – 1991. – № 14. – Ст. 168. 3. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 01.06.2000 № 1775-III. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>. 4. Бекірова Е. Е. Правове регулювання ліцензування певних видів господарської діяльності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Бекірова Ельвіна Ескендерівна. – Донецьк, 2006. – 18 с. 5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // ВВР. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. 6. Про ліцензування видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/222-19/page>.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.152

Жукова А. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано основні методичні підходи щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства (ІПП). Проведено порівняльний аналіз наявних нині методик оцінки ІПП, виокремлено підходи, що найбільш часто використовуються, та виявлено переваги та недоліки деяких підходів оцінки ІПП.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, підприємство, методичні підходи, інвестор.

Аннотация. Проанализированы основные методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия (ИПП). Проведен сравнительный анализ существующих в настоящее время методик

оценки ИПП, выделены подходы, наиболее часто используемые, и выявлены преимущества и недостатки некоторых подходов оценки ИПП.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, предприятие, методические подходы, инвестор.

Annotation. We analyze the basic methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the enterprise (IAE). A comparative analysis of the currently existing IAE valuation methodologies, approaches are highlighted, the most commonly used and identified the advantages and disadvantages of certain IAE assessment approaches.

Keywords: investment attractiveness, enterprise, methodical approaches, the investor.

Досвід багатьох країн показує доцільність вкладення інвестицій. Однак в Україні існує низка перешкод для здійснення цього процесу. Головною перешкодою залишається негативний інвестиційний клімат, що впливає на зниження інвестиційної привабливості підприємств. Тому на сучасному етапі розвитку економіки проблема зниження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, ділової активності й оновлення діяльності підприємств у перебігу економічної кризи є достатньо актуальною та пріоритетним завданням, яке потребує нагального виконання. Вона потребує запропонування таких методичних підходів, які адекватно зможуть допомогти під час оцінки інвестиційної привабливості підприємства, що в подальшому допоможе успішно залучити кошти потенційного інвестора.

Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства розглянуто в працях відомих вітчизняних і закордонних учених, а саме: В. М. Гриньової, Н. Ю. Брюховецької, І. А. Бланка, С. О. Іщука, В. С. Мороза, О. І. Пилипенко, О. Г. Піскунова, А. П. Іванова, С. С. Донцова, Л. Г. Чернової, У. Ф. Шарпа та ін. Метою дослідження є виділення та розгляд часто застосовуваних методичних підходів до оцінки ІПП та їхній порівняльний аналіз.

Аналіз літературних джерел із проблематики оцінки інвестиційної привабливості підприємства надав змогу дійти висновку, що найбільш часто застосовуваними методичними підходами є застосування інтегрального показника та метод бальних оцінок. Розглянемо найбільш типові методики, що базуються на виділених підходах.

Розпочнемо з методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства В. М. Гриньової. Ця методика базується на аналізі груп показників, що надалі будуть враховані під час визначення інтегрального показника ІПП [1, с. 228]. Зупинимось детально на кожній групі показників.

До першої групи (оцінки майнового стану) належать: темпи зростання оборотних активів, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів. Ці показники дають змогу з'ясувати, які джерела формують майно підприємства, й оцінити, як воно надалі використовується.

Показники другої групи (оцінки ліквідності та платоспроможності), а саме: маневреність власних оборотних коштів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, частка оборотних коштів в активах, частка виробничих запасів у поточних активах – характеризують можливість підприємства своєчасно та повною мірою провести розрахунки за своїми зобов'язаннями.

До показників третьої групи (оцінки фінансової стійкості) належать: коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт залучення власних коштів (фінансової залежності), коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт покриття довгострокових вкладень, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, коефіцієнт структури залученого капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел. Вони дають можливість визначити стабільність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

До четвертої групи показників (ділової активності підприємства) належать: балансовий прибуток, фондовіддача, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, період оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, період оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів, період оборотності запасів, коефіцієнт оборотності активів, тривалість операційного циклу, тривалість фінансового циклу, оборотність власного капіталу, оборотність основного капіталу, коефіцієнт стійкості економічного зростання, що характеризують динаміку розвитку підприємства, досягнення вибраних цілей, розширення ринків збуту.

Показники п'ятої групи (оцінка рентабельності), а саме: обсяг чистого прибутку, рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність основного капіталу, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції, валова рентабельність продажу – характеризують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Наступним етапом є ранжування показників та розрахунок інтегрального показника ІПП. Задля цього використовуються формули з урахуванням значущості показників:

$$I = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n d_i \times \frac{|X_{ij} - X_{i\max(\min)}|}{X_{i\max} - X_{i\min}}, \quad (1)$$

де X_{ij} – значення i -го показника;
 d_i – рівень значущості i -го показника;
 n – кількість показників;
 $X_{i \min}$ – мінімальне значення i -го показника (при мінімізації);
 $X_{i \max}$ – максимальне значення i -го показника (при максимізації).
Рівень значущості розраховується за формулою:

$$d_i = \frac{R_i}{n}, \quad (2)$$

де R_i – ранг i -го показника згідно з підсумковим ранжуванням.

Таким чином, після коректування показників на ранг можна обчислити кінцеве значення інтегрального показника ІПП, який необхідний для прийняття рішення про доцільність інвестування коштів.

Отже, процедуру проведення аналізу рівня інвестиційної привабливості підприємства можна навести за допомогою контекстної діаграми. Вхідною інформацією є форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів». Методичне забезпечення – це методика оцінки ІПП В. М. Гриньової [1]. Механізмом для проведення оцінки рівня ІПП може бути фінансовий аналітик, програмне забезпечення «MS Excel» та «1С: Підприємство». На виході як результат формується аналітична довідка про рівень ІПП. Після декомпозиції функціонального блоку «Оцінка ІПП» отримуємо такі етапи: збір та аналіз інформації, розрахунок інтегрального показника ІПП, формування аналітичної довідки про рівень ІПП (рис. 1). Наведена аналітична довідка дасть змогу інвестору прийняти рішення щодо доцільності вкладення коштів.

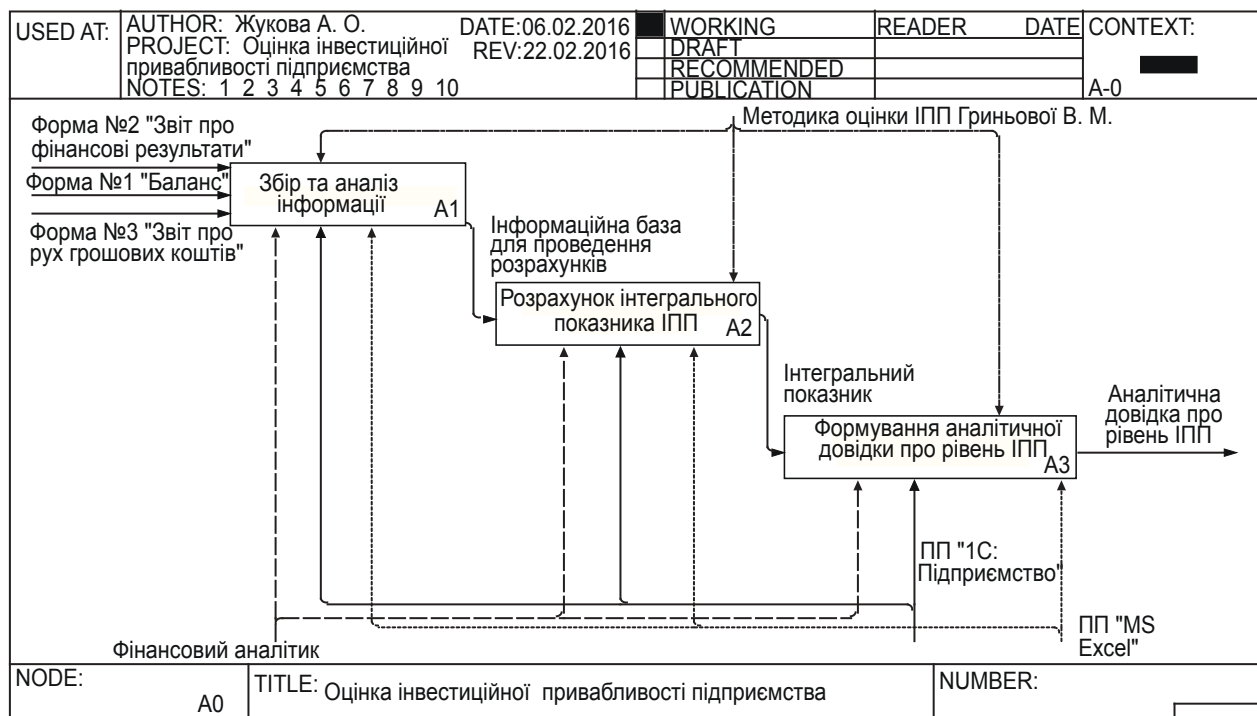


Рис. 1. Результат декомпозиції функціонального блоку «Оцінка інвестиційної привабливості підприємства»

Далі розглянемо підхід до оцінки ІПП через застосування методу суми балів [2]. Метод суми балів проводиться в два етапи. Перший етап полягає в аналізі обмежень, які накладає потенційний інвестор, та формування списку кандидатів, що задовольняють початкові умови та претендують на отримання коштів для власної інвестиційної програми. Другий етап полягає в ранжуванні підприємств з урахуванням отриманої рейтингової оцінки.

До показників, що відображають ефективність діяльності підприємства, належать рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт зносу основних засобів. До показників, що характеризують платоспроможність підприємства, належать коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості

оборотних активів власними коштами та коефіцієнт автономії. Далі на підставі експертних оцінок розробляється бальна оцінка параметрів, що входять в рейтингову оцінку ІПП [3]. У табл. 1 наведено вищезгадані показники та їхні бальні оцінки.

Таблиця 1

Бальна оцінка параметрів інвестиційної привабливості підприємства

Показники	Оцінка				
	добре	задовільно	у межах допустимого значення	незадовільно	дуже незадовільно
Рентабельність продажу, %	>20	5–20	0–5	-20–0	<-20
Рентабельність активів, %	>15	5–15	0–5	-10–0	<-10
Рентабельність власного капіталу, %	>45	15–45	0–15	-30–0	<-30
Коефіцієнт зносу	<20	20–30	30–45	45–60	>60
Рентабельність оборотних активів, %	>30	10–30	0–10	-20–0	<-20
Коефіцієнт поточної ліквідності	>1,3	1,15–1,3	1–1,15	0,9–1	<0,9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	0,8–1	0,7–0,8	0,5–0,7	<0,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,3	0,2–0,3	0,15–0,2	0,1–0,15	
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами, %	>22	12–22	0–12	-11–0	<-11
Коефіцієнт автономії, %	>50	20–50	0–20	3–10	<3

Наведемо первинні параметри. Оцінки: «добре» – 2 бали, «задовільно» – 1 бал, «у межах допустимого значення» – мінус 1 бал, «дуже незадовільно» – мінус 2 бали. Коригування на динаміку показників: «дуже позитивна» (+50 %) – плюс 20 %, «позитивна» (від +10 % до 50 %) – плюс 10 %, «стабільна» (від -10 % до +10 %) – 0, «негативна» (від -50 % до -10 %) – мінус 10 %, «вкрай негативна» (менше -50 %) – мінус 20 %.

Наступним етапом є ранжування підприємства за кількістю попередньо розрахованих балів і скоригованих з урахуванням динаміки. Потім складається рейтинг підприємств з огляду на їхню інвестиційну привабливість. Складання рейтингу є заключним етапом цієї методики. Тобто інвестор, отримавши результати проведеного рейтингу, має змогу прийняти рішення щодо доцільності інвестування, враховуючи обмеження.

Таким чином, використання розглянутих методик надає можливість дійти адекватного висновку щодо доцільності вкладення інвестиційних ресурсів у діяльність аналізованого підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Гриньова В. М. Інвестування : підручник / В. М. Гриньова [та ін.]. – Київ : Знання, 2008. – 458 с. 2. Рейтингова оцінка інвестиційного потенціалу аграрних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/204.pdf>. 3. Рейтингове агентство «Експерт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.raexpert.ru>.

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

УДК 339.13.027:33.012.61-022.51(477)

Заїченко Є. С.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено основні проблеми кредитування малих підприємств України, які відіграють важливу роль в економіці держави. Проаналізовано кредитні програми банків України, визначено основні проблеми та запропоновано шляхи щодо удосконалення кредитування малого підприємництва.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, кредит, кредитування, мікрокредитування, овердрафт, грант, кредитний портфель.

Аннотация. В статье определены основные проблемы кредитования малых предприятий Украины, которые играют важную роль в экономике государства. Проанализированы кредитные программы банков Украины, определены основные проблемы и предложены пути по совершенствованию кредитования малого предпринимательства.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, кредит, кредитование, микрокредитование, овердрафт, грант, кредитный портфель.

Annotation. In the article determined the basic problems of crediting small enterprises Ukraine, which play a significant role in the national economy. Analyzed the credit programs of banks of Ukraine, identifies the main challenges and suggest ways of improving lending to small businesses.

Keywords: small businesses, credit, loans, micro-credit, overdraft, grant, loan portfolio.

Малий бізнес відіграє істотну роль в економіці кожної країни, а в умовах глобалізації та інтернаціоналізації національних економік його роль буде тільки зростати. Малий бізнес повинен забезпечувати населення робочими місцями; поповнювати ринок необхідними товарами та послугами; створювати конкуренцію, яка впливатиме на розвиток економіки та буде забезпечувати стабільність держави. Кредитування суб'єктів малого бізнесу з боку фінансових інститутів є недостатнім, оскільки виникає недовіра до малих підприємств, а також складність спостереження та контролю за позичальниками, відсутність надійної застави. Така недовіра пояснюється тим, що малі підприємства мають невеликий обсяг власного капіталу та низький рівень ліквідності, рівень ризиків при цьому високий, а доступ на фінансові ринки ускладнений.

Значну увагу кредитуванню малого підприємництва приділяли такі вітчизняні вчені: А. Білов, О. Біломісний, В. Василенко, О. Дудченко, Г. Карамишева, Т. Коропчук. Проблема не втрачає своєї актуальності до сьогодні [1].

Метою дослідження є визначення проблем кредитування малого бізнесу та шляхи їх розв'язання, ознайомлення з програмами кредитування малого бізнесу.

У сучасних умовах, коли спостерігається поштовх підприємницької діяльності, зокрема малого бізнесу, для його ефективного функціонування необхідні додаткові фінансові ресурси. Взаємини українських банків і суб'єктів малого підприємництва мають достатньо напружений характер. Банки повинні бути зацікавлені в наданні кредитів суб'єктам малого підприємництва, оскільки одержують за це відсотки, але вони неохоче кредитують малі підприємства. Малі підприємства так само мають велику потребу в кредитах, але не звертаються за ними в банк. Отже, банки не зацікавлені у видачі кредитів суб'єктам малого підприємництва, така позиція банків зумовлена такими причинами:

1. Робота банків з малим бізнесом неефективна, оскільки вони беруть невеликі кредити, а собівартість такої операції достатньо висока, що є не рентабельним для банків. Це пов'язано з відсутністю відпрацьованих технологій з інвестування малих підприємств.

2. Кредитування малого бізнесу пов'язане з високими ризиками для банків. Якщо враховувати бізнес, що стартує, то дійсно, він дуже ризиковий. Він починається здебільшого за відсутності усіх видів ресурсів, починаючи від кваліфікованого персоналу та закінчуючи грошовими коштами, приміщеннями.

3. Для отримання кредиту суб'єктові малого підприємництва необхідно продемонструвати бізнес-план, а також перспективний, вигідний інвестиційний проект. Складання якісного бізнес-плану потребує звертання до кваліфікованих фахівців у консалтингові фірми, оскільки малі підприємства не мають можливості тримати у своєму штаті фахівців цієї галузі [2].

Що стосується малих підприємств, то вони також мають свої причини не звертатися за фінансовою підтримкою до банків.

Перша причина полягає у тому, що малі підприємства вимушені сплачувати податки, які, особливо для новостворених малих підприємств, непосильні. Через таку ситуацію малі підприємства вимушені приховувати свої доходи, зокрема і від кредитних організацій.

Друга причина – неможливість взяти кредит на довгостроковий термін, оскільки банки не згодні надавати кредит на таких умовах, а що стосується короткострокового кредиту, то малі підприємства не встигають здобути великі прибутки, що робить неможливим розширення виробництва [3].

В Україні існує понад 70 банків, які надають кредити суб'єктам малого підприємництва. Кожен банк видає кредит під певний термін та під певний відсоток. Порівняння кредитних програм декількох банків наведено у таблиці нижче [4].

Таблиця 1

Кредитні програми банків України

Банк	Кредит банку	Термін кредитування	Валюта кредитування	Комісія	Річна відсоткова ставка
Альфа-Банк	«Мікрокредит»	6 років	Гривня	Від 1 %	27 %
ВТБ	«Бізнес-експрес»	1 рік	Гривня	Разова комісія - 9,99 %	33 %
Ощадбанк	«Рефінансування заборгованості»	8 років	Гривня	Разова комісія - 0,5 %	16 %
			Долар		10,5 %
			Євро		9,8 %
ПриватБанк	«Овердрафт-мікрокредит»	1 рік	Гривня	Разова комісія 2 % від встановленого ліміту	24 %
Райффайзен Банк Аваль	«Овердрафт»	1 рік	Гривня	-	21 %
Грант	«Кредити для юридичних осіб»	3 роки	Гривня	-	32 %
			Долар		18 %
			Євро		18 %

Розглянувши декілька українських банків, які кредитують суб'єктів малого підприємництва, можна сказати, що у більшості банків кредит надається лише у гривні. Із розглянутих банків лише «Ощадбанк» та банк «Грант» надають кредити у валюті. Що стосується терміну кредитування, то найбільш прийнятний термін кредитування в «Ощадбанку» та «Альфа-Банку», тому що за рік не кожен суб'єкт малого підприємництва здатен виплатити суму кредиту. Щодо річної відсоткової ставки, то можна сказати, що у цьому питанні більш лояльний «Ощадбанк», але є інший бік цієї лояльності: якщо кредит надається на 8 років під 16 % річних, то це достатньо велика переплата, хоча банк надає можливість передчасного погашення усієї суми кредиту. Не кожен малий бізнес погодиться брати кредит під такий великий відсоток річних, як, наприклад, в банку «ВТБ», але цей банк надає кредит лише на рік, тобто 33 % за один рік, це не надто велика сума. Можна дійти висновку, що більш прийнятні умови надають «ПриватБанк» та «Райффайзен Банк Аваль», річна відсоткова ставка не надто велика, надається у гривні, але негативним є те, що кредит надається лише на рік. Усе-таки малому бізнесу важко за рік підняти свій бізнес до такого рівня, щоб мати достатньо великий прибуток і за короткий термін виплатити кредит.

Існує рейтинг банків, що наростили та скоротили свій кредитний портфель за 2014 рік. Кредитний портфель банку – це сукупність залишків заборгованостей за активними кредитними операціями на конкретну дату. Кредитний портфель банк формує, здійснюючи видачу кредитів юридичним, а також фізичним особам. Рейтинг банків наведено у табл. 2 [5].

Таблиця 2

Рейтинг банків за кредитними портфелями за 2014 рік

Назва банку	Приріст кредитного портфеля	Назва банку	Скорочення кредитного портфелю
Михайлівський	118 %	DV Банк	-75 %
Унікомбанк	83 %	Союз	-58 %
Ренесанс капітал	61 %	Фінбанк	-47 %
ПрокредитБанк	57 %	Форвард Банк	-45 %
Авант-Банк	45 %	Кліринговий Банк	-31 %

Приріст кредитного портфеля свідчить про те, що банк збільшив кількість клієнтів, збільшилась кількість виданих кредитів, банк став більш конкурентний, але в прирості кредитного портфеля є певний ризик для банку,

оскільки кредити здебільшого видаються на довгостроковий термін, існує певний ризик того, що кредит може бути не погашеним або платіж буде простроченим. Що стосується скорочення кредитного портфеля банку, то така ситуація є не надто позитивною для банку. Це свідчить про те, що клієнтська база банку зменшилась, можливо, на це вплинули зовнішні фактори, внутрішні фактори, або ж клієнти стали менш довіряти банку.

Потреба в додаткових фінансових вкладеннях існує в кожному бізнесі, незалежно від його розміру або на пряму діяльності. Одним з варіантів отримання коштів на сьогодні можуть стати гранти європейських організацій. Європейська комісія на саміті Східного партнерства у Ризі оголосила свою 10-річну грантову програму підтримки малих і середніх підприємств (МСП) України, Грузії та Молдови в рамках угод про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (DCFTA) на загальну суму 200 млн євро.

Відповідно до документів йдеться про п'ять спільних проектів для всіх трьох країн і ще по одному проекту для кожної країни окремо. Зокрема, тільки для України передбачається в поточному році розпочати програму надання гарантій на 330 млн євро, в якій грантовий внесок ЄС – 40 млн євро.

Що стосується загальних проектів для трьох країн, то вже розпочато проект ЄБРР на 69 млн євро з технічної допомоги малому та середньому підприємництву, враховуючи грант ЄС на 10 млн євро для гарантування прямих кредитів банку.

З 2015 року група підтримки малого та середнього бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку відкриває в Україні новий напрямок – програму грантової підтримки «Жінки в бізнесі».

У рамках цього проекту ЄБРР надаватиме гранти на послуги консалтингових компаній, які покликані зробити бізнес більш ефективним. ЄБРР компенсуватиме від 50 % до 75 % вартості консультаційних послуг (максимум – 10 тис. євро) зі складання маркетингової стратегії, операційної діяльності, управління якістю, підготовки фінансової звітності, впровадження ІТ систем та інших питань. Як експеримент у 2014 році 13 «жіночих» компаній вже отримали допомогу. Жінка повинна володіти не менш ніж 50 % компанії, а також жінка повинна бути першою особою (генеральним директором, керуючим). Штат такої компанії повинен налічувати до 200 співробітників, працювати на ринку більше від двох років і мати гарну репутацію.

Фінансуватиметься програма зі шведського бюджету. Вона розрахована на три роки та поширюється на 6 країн Східного партнерства. На проект Швецією було виділено 6 млн євро, але кошти по країнам розподілятимуться залежно від попиту [6].

Для розвитку малого бізнесу є всі можливості. Майже кожен банк може надати кредит, але проблема в тому, що термін кредитування надто короткий, а річна ставка достатньо велика. Для суб'єктів малого підприємництва такі умови банків ризиковані та невигідні. Також існує проблема недовіри банків до своїх клієнтів, але, як свідчить статистика, суб'єкти малого підприємництва, які беруть кредит для свого бізнесу, повертають його і відрізняються своєю відповідальністю. Для усіх розглянутих проблем є розв'язання. Держава надає субсидії, в якомусь розумінні це навіть тендери, які можна отримати, запропонувавши свій бізнес-план. Тобто проводиться відбір серед запропонованих бізнес-планів за певними критеріями, такими як рентабельність і прибуток виробництва, додаткові робочі місця, виробництво експортної продукції, обсяг майбутніх надходжень до бюджету. Що стосується банків, то для полегшення розвитку малого бізнесу потрібно зменшити річну ставку та збільшити термін кредитування, термін повинен бути в межах 2–5 років, щоб суб'єкт малого підприємства мав можливість досягти певного рівня розвитку та прибутку для погашення кредиту. Якщо буде надана така можливість, то існує ймовірність того, що кредит буде погашено передчасно. А що стосується суб'єктів малого бізнесу, то їм потрібно брати кредит на менший термін під запропоновану певним банком річну ставку, таким чином переплата відсотка за кредит буде менша, ніж якщо брати кредит на більший термін під ту саму річну ставку.

ЄБРР має дуже прийнятний проект для розвитку «жіночого бізнесу». Такий проект дуже позитивно впливає на розвиток малого бізнесу, допомагає зробити бізнес більш ефективним, є можливість для жінок повною мірою самореалізовуватися.

Перспективою подальшого дослідження автора буде визначення ефективності використання наданих кредитів суб'єктами малого підприємництва, а також аналіз аналітичної інформації, наданої фінансовими установами щодо видачі кредитів малому бізнесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Біломістний О. М. Статистичний аналіз джерел фінансування механізму кредитування малого бізнесу / О. М. Біломістний // Економічні науки: збірник наукових праць. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9 (33). – Ч. 4. – С. 37–49. 2. Черняєва О. І. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу / О. І. Черняєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 73–75. 3. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua>. 4. Рейтинг банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://creditclub.com.ua/banks/>. 5. Топ-рейтинг українських банків [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу : <http://www.mayak.zp.ua/finances/rejting-ukrainskikh-bankov-2015>. 6. Кредитування за програмою ЄБРР для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vlasnasprava.info/ua/business_financing/sources_of_financing/long-term_financing.html?_m=publications&_t=rec&id=4544.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 658.14.17:67.68

Захарова О. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено оцінку фінансового стану підприємства на прикладі підприємства легкої промисловості з використанням методики В. В. Бочарова, наведено рейтингову оцінку основних показників фінансової стійкості та наведено рекомендації для збереження або покращення фінансового стану для досліджуваного підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність, платоспроможність.

Аннотация. Проведена оценка финансового состояния предприятия на примере предприятия легкой промышленности с использованием методики В. В. Бочарова, представлена рейтинговая оценка основных показателей финансовой устойчивости и приведены рекомендации для сохранения или улучшения финансового состояния для исследуемого предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, платоспособность.

Annotation. An assessment of the financial situation of the company as an example of light industry, represented Grade major indicators of financial stability and recommendations are to maintain or improve the financial condition of the surveyed enterprises.

Keywords: financial condition, liquidity, financial strength, profitability, solvency.

На сьогодні в умовах нестабільної економіки фінансовий стан підприємства є однією із найважливіших характеристик його функціонування. Достовірний і повний аналіз фінансового стану дає змогу оцінити, наскільки ефективно чи неефективно працює підприємство. Під час проведення такого аналізу можливо виявити перспективи розвитку підприємства та підвищення його ефективності функціонування. Проблема пошуку шляхів удосконалення роботи у сучасних умовах гостро постає перед кожною організацією, тому питання аналізу фінансового стану підприємства є актуальним на сьогодні.

Метою цієї роботи є проведення оцінки фінансового стану ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» за методикою В. В. Бочарова.

Поняття фінансового стану підприємства є комплексним і включає в себе результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [1].

Під час проведення оцінки фінансового стану підприємства за методикою В. В. Бочарова передусім слід сформулювати систему показників, що характеризують ліквідність, фінансову стійкість, платоспроможність та ін-

вестиційну привабливість підприємства [2]. Розрахована система показників ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Система показників фінансового для оцінки стану ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» [4]

Показник	2012	2013	2014	Нормативне значення [3]
Коефіцієнт автономії	0,8533	0,8934	1,8678	> 0,5
Коефіцієнт покриття	3,9547	5,1342	9,0022	2,0 – 2,5
Коефіцієнт термінової ліквідності	2,4275	3,3575	3,6843	≥ 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0916	0,3309	1,4030	0,2 – 0,5
Рентабельність активів	0,0973	0,0655	0,2089	Зростання
Рентабельність власного капіталу	0,1142	0,0733	0,1118	Зростання
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,8614	0,8946	1,8697	Зростання
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,7471	0,8052	0,8889	$\geq 0,1$
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,9199	0,9888	0,9711	> 0,5
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,0800	0,0113	0,0289	< 0,2

Для більш наглядного наведення системи показників та порівняння їх з нормативними значеннями необхідно побудувати пелюсткову діаграму (рис. 1)

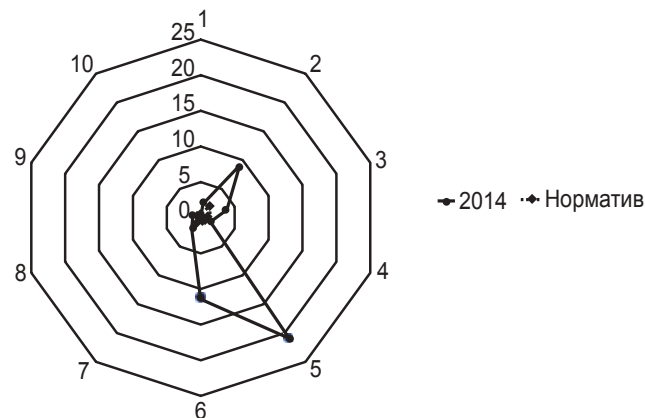


Рис. 1. Оцінка рівня фінансового стану ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» за 2014 р.

Після проведення усіх розрахунків можна сказати, що ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» має досить високий фінансовий стан підприємства, адже більшість показників мають значення вище від нормативного або відповідають нормативному. Це свідчить про те, що досліджуване підприємство ефективно використовує свої господарсько-виробничі можливості. Що стосується динаміки, то спостерігається, що значення майже усіх показників має позитивну тенденцію. У 2014 році спостерігається найбільший ріст досліджуваних показників. Така тенденція можлива за рахунок усунення конкурентів на головному ринку збуту.

Тому можна сказати, що досліджуване підприємство розвивається та постійно покращує свій фінансовий стан.

Після того як була побудована система показників, необхідно проаналізувати розрахунки рейтингової оцінки ТОВ «Харківська бісквітна фабрика».

Рейтингова оцінка фінансового стану досліджуваного підприємства наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Рейтингова оцінка показників фінансового стану ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»

Показники	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Коефіцієнт автономії	високе	високе	високе	високе
Коефіцієнт покриття	високе	високе	високе	високе

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
Коефіцієнт термінової ліквідності	високе	високе	високе	високе
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	середнє	середнє	середнє	високе
Коефіцієнт рентабельності активів	середнє	середнє	середнє	середнє
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	середнє	середнє	середнє	середнє
Коефіцієнт фінансової стійкості	високе	високе	високе	високе
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	високе	високе	високе	високе
Коефіцієнт поточних зобов'язань	високе	високе	високе	високе
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	середнє	середнє	середнє	середнє

Рейтингова оцінка показників фінансового стану ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» підтвердила високий фінансовий стан підприємства. Загалом, така ситуація є наслідком того, що значення усіх показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, мають значення, які відповідають нормативним. Така оцінка свідчить про те, що підприємство займає лідерські позиції на ринку та його продукція є привабливою для користувачів.

В умовах економічної кризи та політичної невизначеності складно зберегти такий рівень фінансової стійкості. Тому підприємству необхідно постійно контролювати процеси, які відбуваються на підприємстві, аби не допустити спаду значень показників. Також підприємству слід постійно удосконалювати маркетингову політику, шукати нові ринки збуту, покращувати ефективність використання господарсько-виробничих ресурсів. Високий фінансовий стан також свідчить про те, що у підприємства достатньо джерел фінансування, які постійно використовуються.

Узагальнюючи, слід зазначити, що ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» має високу фінансову стійкість, що на сьогодні досягти складно. Тому аби не допустити зниження рівня фінансової стійкості, підприємству слід суворо дотримуватися вибраної стратегії розвитку та постійно її покращувати.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] : Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98?test=XNLMf5x.qwJgoiOwZiw/2tvJHI4wos80msh8Ie6>. 2. Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2010. – 240 с. 3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – Київ : Центр учб. літ., 2009. – 256 с. 4. Офіційний сайт «Харківської бісквітної фабрики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biscuit.com.ua/>.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658

Зеленева Є. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто наукові основи формування прибутку підприємства, визначено його мету, основні функції та фактори, що впливають на прибуток на підприємстві у процесі його формування. Обґрунтовано значення прибутку в діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, підприємство, фактори формування прибутку, функції прибутку, розподіл прибутку.

Аннотация. Рассмотрены научные основы формирования прибыли предприятия, определены его цели, основные функции и факторы, влияющие на прибыль предприятия в процессе его формирования. Обосновано значение прибыли в деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: прибыль, формирование прибыли, предприятие, факторы формирования прибыли, функции прибыли, распределение прибыли.

Annotation. We consider the essence of scientific basis formation of profit, defined its purpose, the basic functions and factors affecting earnings in the company during its formation. Proved that the activity of the company is to be effective and efficient.

Keywords: income, income formation, enterprise, factors of income, profit function, the distribution of profits.

У сучасних умовах метою підприємницької діяльності є отримання прибутку. Прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів підприємства. Його величина визначає перспективи господарського розвитку, можливості нарощування обсягів господарської діяльності. Прибуток створює зацікавленість підприємців та учасників господарської діяльності у вдосконаленні різних сторін своєї діяльності. Прибуток служить критерієм економічної ефективності господарської діяльності, є головним результативним показником під час розрахунку ефективності використання економічних ресурсів підприємства. І нарешті, прибуток є найважливішим джерелом формування доходної частини бюджетів усіх рівнів, оскільки частина її вилучається у підприємств у вигляді податків.

Поняття прибутковості підприємств є предметом дослідження багатьох зарубіжних учених-економістів. Важливий внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів прибутковості підприємств зробили такі зарубіжні вчені: Дж. Кейнс, К. Маркс, А. Сміт, Д. Рикардо, Є. Іщенко, Р. Кох, С. Кучер та ін. Незважаючи на наявні наукові розробки, вважаємо, що в сучасних умовах функціонування підприємства це питання потребує подальшого вивчення.

Питання з підвищення рівня прибутковості залишаються у центрі уваги багатьох суб'єктів господарювання. Питання ефективної прибутковості в Україні досліджували такі вчені: А. Поддєрьогін, І. Бланк, Г. Савицька, М. Огійчук. Ці дослідники під прибутком розуміють джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок діяльності та фінансовий результат.

Питання щодо ефективного формування прибутку підприємства мають суперечливий характер і підлягають подальшому глибокому дослідженню.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та розподілу прибутку.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та продукції, усіх форм інвестування. Він є джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відображає дохід, який створений у процесі матеріального виробництва [1].

З урахуванням обґрунтованої систематизації інтересів суб'єктів господарювання та механізму визначення чистого прибутку підприємств в умовах ринкової економіки на основі Національного положення бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6] запропоновано у формуванні чистого прибутку підприємств виокремити п'ять послідовних взаємодоповнюваних етапів, кожен з яких характеризує визначення певного виду прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи формування та розподілу чистого прибутку підприємств у ринкових умовах

Етапи	Зміст розрахунку	Фінансовий результат
I етап	Чистий дохід від реалізації продукції – собівартість реалізованої продукції	Валовий прибуток (збиток)
II етап	Валовий прибуток + інші операційні доходи – адміністративні витрати – витрати на збут – інші операційні витрати	Фінансовий результат від операційної діяльності
III етап	Фінансовий результат від операційної діяльності + доходи від участі в капіталі – витрати від участі в капіталі + інші фінансові доходи – інші фінансові витрати + інші доходи – інші витрати	Фінансовий результат до оподаткування
IV етап	Фінансовий результат до оподаткування – витрати з податку на прибуток – прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	Чистий прибуток (збиток)
V етап	Чистий прибуток – відрахування на поповнення резервного капіталу – виплачені дивіденди	Нерозподілений прибуток

Найважливішим у формуванні чистого прибутку підприємств визнано перший етап – визначення валового прибутку, оскільки фінансовий результат за ним є вихідним для розрахунку фінансових результатів наступних етапів. Збільшення валового прибутку на величину інших доходів, зменшення на величину інших витрат підприємств забезпечує отримання очікуваного фінансового результату.

Розглядаючи прибуток як різницю між її очікуваним та отриманим рівнем, Р. П. Валевиц [3], П. Н. Сухарев виділяють такі функції: очікуваний прибуток є основою прийняття інвестиційних рішень; отриманий прибуток відіграє роль мірила успіху діяльності компаній; частина отриманого прибутку є джерелом самофінансування розвитку; частина прибутку надходить як винагорода власникам капіталу.

Таким чином, перша функція прибутку пов'язана з тим, що основним моментом здійснення підприємницької діяльності, її кінцева мета полягає в підвищенні добробуту власників підприємства. Характеристикою цього росту є розмір доходу на вкладений капітал, джерелом якого є одержуваний прибуток.

Друга функція прибутку пов'язана з визначенням економічної ефективності, що характеризує якість торгово-господарської діяльності підприємства за допомогою співвідношення кінцевих результатів роботи із понесеними витратами.

Відповідно до третьої функції за рахунок прибутку формується доходна частина державного та місцевого бюджетів. Це здійснюється через систему податків і зборів, що сплачуються підприємствами.

Відповідно до останньої функції прибутку належить чільна роль у системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства. Що більше прибутку залишається в розпорядженні підприємства, то менша його потреба в залученні коштів з позикових джерел та вищий рівень його самофінансування та фінансової стійкості. Нині значення цієї функції зростає, оскільки підприємство самостійно визначає напрями використання прибутку, що залишився після сплати в бюджет установлених податків і платежів.

Економісти Л. Донцова та Н. Нікіфорова також розрізняють залежні й незалежні фактори. До незалежних (зовнішніх) належать стан ринку, ціна та тарифи на паливо, енергія, норми амортизації, система оподаткування, обсяг та якість природних ресурсів. До залежних (внутрішніх), на їхню думку, належать обсяг та якість продукції, рівень собівартості та інших затрат, рівень організації праці, економічна зацікавленість працівників та рівень виробництва [5].

Усі фактори, які впливають на формування прибутку, можна поділити на дві групи: внутрішні і зовнішні (рис. 1)

До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно вплинути на величину прибутку.

Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. До невиробничих факторів належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо. Головними ж факторами, що впливають на прибуток підприємства є ціна на продукцію, рівень постійних і змінних витрат [7], вплив держави, конкурентів.

У зв'язку з тим, що переважну частину прибутку (95–97 %) підприємства одержують від реалізації товарної продукції, то цій частині прибутку має приділятися головна увага.

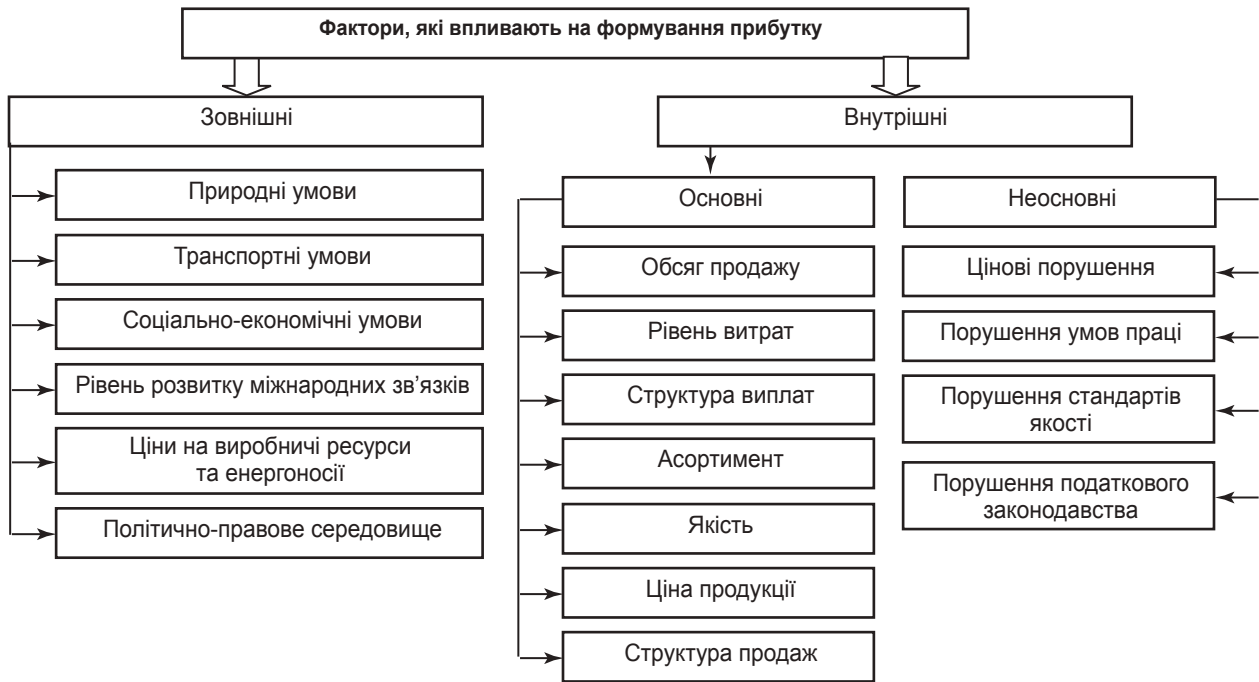


Рис. 1. Фактори, які впливають на формування прибутку

Найважливішим чинником, що впливає на величину прибутку, є зміна обсягу виробництва та реалізації продукції.

Таким чином, для підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку в перспективі виникає потреба в ефективному механізмі формування та розподілу прибутку. Перспектива, на погляд автора, вбачає дослідження таких питань: розподіл і використання прибутку, а також виявлення факторів прибутку на основі діяльності підприємства та за допомогою аналізу руху грошових коштів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гаврильченко О. В.

Література: 1. Економіка підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/books/1.html>. 2. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг. – Київ : Книжкове вид-во Олексія Капусти, 2008. – 412 с. 3. Валевич Р. П. Економіка торгового підприємства : учеб. пособие / Р. П. Валевич. – Минск : Вышэйшая школа, 2009. – 367 с. 4. Суть та функції прибутку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/23861/>. 5. Отпущеннікова О. Н. Вибір методів управління прибутком на підприємстві / О. Н. Отпущеннікова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. – Вип. 9. – С. 37–43. 6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 7. Дженкова Г. К. Фактори зростання прибутку промислового підприємства / Г. К. Дженкова // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 126. – С. 30–31.

ОСОБЕННОСТИ СБОРА ПЕРВИЧНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В УКРАИНЕ

УДК 303.6:339.138(477)

Зими́на А. В.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены особенности сбора первичной маркетинговой информации в Украине, описано значение первичной информации, выявлены ее преимущества и недостатки в маркетинге. Также детально проведен анализ методов сбора маркетинговой информации в современных условиях.

Ключевые слова: первичная информация, маркетинговая информация, методы, опрос, наблюдение.

Анотація. Розглянуто особливості збору первинної маркетингової інформації в Україні, описано значення первинної інформації, виявлено її переваги та недоліки в маркетингу. Також детально проведено аналіз методів збору маркетингової інформації в сучасних умовах.

Ключові слова: первинна інформація, маркетингова інформація, методи, опитування, спостереження.

Annotation. This article describes the features of the collection of primary marketing information in Ukraine, described the value of the primary information, identified its strengths and weaknesses in marketing. Also, detailed analyzes of marketing methods of gathering information in the modern world.

Keywords: primary information, marketing information, methods, survey, observation.

Актуальность. В Украине в современных условиях потребность в маркетинговой информации постоянно растет, и менеджеры по маркетингу часто испытывают недостаток достоверных, актуальных и исчерпывающих данных. Для того чтобы решить эту проблему, на предприятии должна быть создана система сбора необходимой маркетинговой информации, или маркетинговая информационная система. Первичная информация формируется непосредственно в процессе проведения специальных исследований (опросов, наблюдений, тестирования и т. п.), направленных на решение конкретной проблемы. Она необходима в тех случаях, когда вторичные данные выглядят неудовлетворительно с точки зрения их полноты.

Анализ последних исследований и публикаций. Зарубежные и отечественные ученые внесли существенный вклад в развитие теоретической и практической базы о ведении маркетинговых исследований. Заслуживают внимания публикации таких авторов, как А. Черчилль, Н. Малхотра, А. Старостина, Е. Голубков, А. Мельникова. Однако и сегодня существуют вопросы, которые нуждаются в дальнейшем изучении.

Целью статьи является анализ значения первичной информации, ее главных преимуществ и недостатков, а также рассмотрение методов сбора первичной маркетинговой информации в Украине.

Изложение основного материала. По способу получения информации принято разделять ее на первичную и вторичную, которые являются наиболее часто используемыми типами информации в маркетинговых исследованиях. Первичная информация – это информация об объекте исследования, полученная непосредственно от источника в момент возникновения в результате специально проведенных маркетинговых мероприятий [1].

К преимуществам первичной маркетинговой информации относятся доступность и надежность этой информации; собирают ее в соответствии с целями предприятия, следовательно, она имеет конкретную направленность; с ее помощью предприятия оценивают текущую реальную ситуацию на рынке, оперативно реагируют на изменения микро- и макросреды маркетинга и повышают эффективность маркетинговой деятельности.

Недостатками первичной маркетинговой информации являются:

1. Сложность и продолжительность сбора.
2. Она может быть неполной или избыточной, субъективной, неточной, ошибочной, что приведет к принятию неправильных решений.
3. Может возникнуть необходимость проверить, дополнить или обновить полученную первичную информацию, что приводит к дополнительным затратам.

Первичная информация в современных условиях является основным источником маркетинговых данных. Несмотря на сложность и продолжительность ее сбора, потребность в подготовке и использовании высококвалифицированных кадров, достаточно большие расходы, первичная информация имеет значительные преимущества перед вторичной: конкретную направленность на решение нужных маркетинговых проблем, доступность

и надежность, поскольку методология их сбора известна и контролируема. [2]. В табл. 1 представлены основные методы сбора первичной информации, их формы, преимущества и недостатки.

Таблица 1

Методы сбора маркетинговой информации

Метод	Определение	Формы	Преимущества и недостатки
Опрос	Устное или письменное обращение к потребителям с вопросами, содержание которых представляет проблему исследования	Анкетирование, интервью	Исследования, не воспринимающие обстоятельства; достоверность получаемой информации, репрезентативность выборки
Наблюдение	Изучение поведения объекта исследования в реальной обстановке	Полевое и лабораторное, с участием наблюдателя и без его участия	Часто объективнее и точнее, чем опрос; многие факты не поддаются наблюдению; большие расходы
Эксперимент	Исследование влияния одного фактора на другой при одновременном контроле посторонних факторов	Полевой, лабораторный	Возможность раздельного наблюдения за влиянием факторов; реалистичность условий; контроль ситуации; большие расходы
Моделирование	Построение модели контролируемых и неконтролируемых факторов	Математическое, графическое	Возможность изучения многих факторов; зависимость результатов от исходных ссылок и предположений

Изучив проблему в исследованиях таких авторов, как А. Мельникова, А. Старостина и Н. Бутенко, к основным особенностям сбора первичной маркетинговой информации в Украине относят:

1) покупатели не привыкли к опросу, как в странах с развитой рыночной экономикой. Интервью для многих опрошенных – это возможность быть выслушанным, желание быть полезным, отвлечение от повседневных забот и тому подобное. С другой стороны, опрашиваемые не всегда могут эффективно сотрудничать в силу недостаточной информированности, осведомленности с проблемой, которая изучается. Не менее серьезной проблемой являются факты отказов [3];

2) большие проблемы в ходе опроса возникают из-за неправильной формулировки вопросов, в частности: «подталкивание» респондента к определенному ответу; двусмысленность вопросов; вопрос, который может остаться без ответа; два вопроса в одном; неполный вопрос. Вопросы должны вызывать доверие, заинтересованность респондентов, иметь четкую направленность, не привлекать специального внимания к недостаткам [1];

3) во многих случаях успех зависит от подготовленности и профессионализма самого интервьюера, от его способности разъяснить цель опроса, умения вызвать интерес к сотрудничеству. Телефонный звонок в частные помещения воспринимается негативно, что не способствует установлению делового контакта;

4) наблюдение можно использовать для получения информации, которую не хотят или не в состоянии предоставить. В некоторых случаях наблюдения являются единственным возможным способом получения информации. Но с помощью этого метода невозможно получить информацию о чувствах, отношении, мотивах или поведении. Кроме того, трудно наблюдать за событиями в течение длительного периода времени [4];

5) эксперимент лучше всего подходит для сбора информации о причинах и последствиях. При проведении экспериментов формируют похожие по количественному и качественному составу группы, которым в условиях воздействия подобных факторов дают разные задачи с последующей проверкой реакций;

6) с помощью моделирования сравниваются различные варианты возможного влияния факторов. Особую популярность метод получил с развитием программного обеспечения и компьютерной техники. Для соответствия реальной рыночной ситуации модель должна включать достаточное количество факторов, которые воспроизводят ситуацию [5].

Вывод. Таким образом, к ошибкам при проведении исследований в Украине относится несоблюдение статуса «нейтральности» во время опроса. Если минимизировать влияние этих факторов, то это поможет при максимальной формализации процесса сбора и обработки данных. Также к ошибкам относятся несоблюдение правила «объективности» при проведении исследования и неточность результатов исследования, их недостаточная обоснованность. Для того чтобы получить достоверную информацию, необходимо соблюдать определенные правила: исследуемая статистическая совокупность должна быть четко определена, аудитория должна быть готова к сотрудничеству, респонденты должны владеть знаниями и фактами, опрашиваемые должны желать и уметь отвечать на вопрос, интервьюер должен точно понять ответ и точно его записать.

Научный руководитель – преподаватель Москаленко Н. А.

Литература: 1. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с. 2. Бутенко Н. В. Маркетинг : учебник / Н. В. Бутенко. – М. : Атика, 2008. – 300 с. 3. Беляев В. И. Маркетинг: основы теории и практики : учебник / В. И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2005. – 672 с. 4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2000. – 464 с. 5. Дэй Дж. Маркетинговые исследования / Дж. Дэй, В. Кумар, Д. Аакер. – СПб. : Питер, 2004. – 848 с.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 347.733

Зуєнко М. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито теоретичні аспекти еволюції конкурентного ринкового середовища у світі та в Україні. Висвітлено основні підходи до формування антимонопольної політики та шляхів її реалізації в різні періоди розвитку ринкової економіки. Визначено особливості й основні проблеми антимонопольного регулювання у сфері роздрібної торгівлі продовольчими товарами та надано пропозиції щодо усунення їх.

Ключові слова: конкуренція, монополізм, антимонопольна політика, антимонопольне регулювання.

Аннотация. Раскрыты теоретические аспекты эволюции конкурентной рыночной среды в мире и в Украине. Проанализированы основные подходы к формированию антимонопольной политики и пути ее реализации в разные периоды развития рыночной экономики. Определены особенности и основные проблемы антимонопольного регулирования в сфере розничной торговли продовольственными товарами и внесены предложения по их устранению.

Ключевые слова: конкуренция, монополизм, антимонопольная политика, антимонопольное регулирование.

Annotation. The article deals with theoretical aspects of the evolution of the competitive market environment in the world and in Ukraine. The basic approaches to the formation of antimonopoly policy and the ways of its implementation in the different periods of the market economy are determined. The features and basic problems of antitrust regulation in the retail food trade are defined and provided suggestions for their removal.

Keywords: competition, monopoly, competition policy, antitrust regulation.

Оскільки в умовах сучасної економіки ринок сам собою не може забезпечити певну економічну стабільність, активну роль у стабілізації зобов'язана відігравати держава. Це відбувається шляхом формування відповідної державної антимонопольної політики, пріоритетними завданнями якої є здійснення державного контролю за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції, сприяння розвитку добросовісної конкуренції, обмеження монополістичних зловживань в економіці, демонополізації економіки, що призведе до ефективного використання суспільних ресурсів, вільного вступу на ринок для підприємців, свободу споживачів у виборі товарів широкого асортименту, кращої якості за більш низькими цінами. В Україні становлення національного антимонопольного законодавства почалося на початку 90-х років минулого століття, і воно ще «молоде» та не достатньо розвинене. Існує багато помилок, на які треба звернути увагу та виправити їх.

Починаючи з 1992 року, коли було ухвалено перший спеціальний закон щодо захисту економічної конкуренції – Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприєм-

ницькій діяльності», в Україні сформовано систему антимонопольного законодавства, що, за оцінками експертів, відповідає європейським стандартам та є адаптованим до законодавства Європейського Союзу [1]. Так, правові й інституційні засади захисту економічної конкуренції в Україні визначають цілу низку законодавчих актів. Основними з них є: Конституція України (ст. 42 якої закріплює гарантії державного захисту економічної конкуренції) [2], Закони України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 р. [3], «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. [4], «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. [5], «Про захист економічної конкуренції» від 11.02.2001 р.

Держава використовує безліч форм і механізмів для безпосереднього опосередкованого впливу на підприємницьку діяльність громадян, в яких проявляються різноманітні аспекти державного впливу на неї. Основні засоби державного регулювання господарської діяльності визначені ст. 12 Господарського кодексу України, до яких належать державне замовлення, ліцензування, патентування та квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів і лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій цільових інновацій і субсидій [6].

В антимонопольному законодавстві встановлюються форми завчасного попередження, відповідальності та компенсації на випадок здійснення заборонених дій.

Контроль за розвитком конкуренції та обмеженням монополістичної діяльності учасників ринкової економіки здійснюють спеціально створені антимонопольні органи.

Існують американська та європейська системи антимонопольного права:

- американська – спрямована, головним чином, проти монополії як структурної одиниці;
- європейська має регулятивний характер і спрямовується, головним чином, на протидію негативним проявам ринкової влади монополій [7, с. 210].

Американська бере свій початок від закону Шермана (1890), який пізніше було доповнено законом Клейтона (1914), законом про Федеральну торгову комісію (1914) та іншими. Цей закон забороняє не лише різні форми монополій, а й саму спробу монополізувати торгівлю; заборонялися трести та картелі. Наступні закони забороняли злиття компаній.

Антимонопольна політика – це сукупність заходів держави щодо припинення зловживання монополією станом, з одного боку (тобто нагляд за дотриманням антимонопольного законодавства), та створення нових монополій та монополістичних об'єднань, з іншого.

Основними обов'язками держави у її діяльності щодо проведення антимонопольної політики є створення антимонопольного законодавства, яке б регулювало діяльність вже наявних монополій, а також ухвалення законів, які б не допускали антиконкурентних дій, а також передбачали відповідальність за недобросовісну конкуренцію.

Основні напрями законотворчої діяльності щодо вдосконалення антимонопольного законодавства мають бути такими: підвищення правового забезпечення добросовісної конкуренції, ефективності антимонопольного регулювання та впровадження механізмів демонополізації ринків, а також оптимізації діяльності антимонопольних інституцій. Водночас треба акцентувати увагу на практичну цілеспрямованість законотворчої діяльності за визначеними напрямами.

Варто зазначити, що ефективність антимонопольного законодавства полягає у створенні оптимальної системи інструментів і засобів правового регулювання економічних відносин і функціонування ефективних адміністративних механізмів їх впровадження, що забезпечуватиме стійкий розвиток ринку в державі, а також конкурентоспроможність національної економіки на міжнародному рівні. [8, с. 14].

Антимонопольне законодавство України відповідає вимогам світових стандартів. Але при цьому було б бажаним і введення на прикладі антимонопольної практики закордонних країн жорсткого контролю за виконанням цього законодавства. У нашій державі ухвалюються непогані закони, які стосуються регулювання антимонопольної діяльності, але введення їх в життя практично не відбувається.

Основними функціями антимонопольних органів є контрольна та розслідувально-юрисдикційна, які полягають у здійсненні контролю за станом товарних ринків, виявленні монополістів, а також порушень антимонопольно-конкурентного законодавства для відновлення стану ринків, майнового становища потерпілих від цього осіб і застосування господарських санкцій до правопорушників.

Правопорушенням щодо антимонопольних органів є дії (бездіяльність) суб'єктів господарювання, що створюють перешкоди для здійснення антимонопольними органами своїх функцій і повноважень.

В Україні антимонопольна політика проводиться двома напрямами. До першого з них належать форми та методи регулювання, призначення яких полягає в послідовній лібералізації ринків. Не зачіпаючи монополію як таку, вони націлені на те, щоб зробити монополістичну поведінку не вигідною для великого бізнесу. Це зниження митних податків, відміна кількісних обмежень (квот), покращення інвестиційного клімату для іноземних вкладників капіталу, підтримка малого бізнесу, спрощення процедури ліцензування, стимулювання виробництва, продукція яких може конкурувати з товарами монополій, та ін. Указані методи утворюють антимонопольну про-

філактику. Інший напрям об'єднує в собі засоби впливу на монополії, їх вживають, коли сукупність заходів першого напрямку виявилася безрезультатною, і запобігти появі монополій не вдалося.

Проте в Україні антимонопольне регулювання має певні недоліки. Тому необхідно впроваджувати певні заходи для покращення цього становища. Я б хотіла навести декілька з них:

1. Удосконалення системи державних заходів з антимонопольного регулювання шляхом проведення державної антимонопольної політики, ефективного сполучення ринкового механізму та системи державного регулювання. При цьому необхідно враховувати вихідний стан економіки України, що не містила передумов переходу до вільного ринку.

2. Жорстко реалізовувати державну антимонопольну політику.

3. Здійснювати контроль за ринками з високою концентрацією, олігополістичних ринків, відстежувати можливі змови між учасниками ринку.

4. Стимулювати державними заходами розвиток платоспроможного попиту всіх категорій споживачів: населення, виробничого попиту. Це приведе до розвитку виробництва, збільшення кількості товаровиробників і розвитку конкуренції.

5. Посилити контроль за розвитком фінансово-валютного ринку, що полягає в обмеженні валютних спекуляцій; відновленні довіри до фінансової системи (залученні в інвестиції коштів населення).

6. Державне стимулювання діяльності вітчизняних товаровиробників, захист внутрішнього ринку від імпорту.

7. Державні заходи щодо виконання антимонопольного законодавства: прискорений розгляд у суді, відповідальність суддів за порушення строків розгляду антимонопольних справ.

8. Захист конкуренції на ринках усіх товарів. Швидка реакція на скарги щодо обмеження конкуренції антимонопольних і судових органів. Розвиток конкуренції як стану ринків, створення умови для активізації інвестиційних та інноваційних процесів [8, с. 14].

Отже, розвиток національної мережі торговельних підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами є одним з пріоритетних напрямів відновлення національної економіки та соціальної стабільності. Тому формування сприятливого конкурентного середовища й адекватного антимонопольного регулювання у цій сфері є об'єктивною необхідністю. Одним з найбільш болючих питань щодо регулювання рівня монополізму у сфері торговельної діяльності є установлення факту перевищення умов концентрації капіталів. Підвищення порогового рівня цього показника у чинному законодавстві України дасть змогу більш активно входити на ринок України загальноновизнаних великих іноземних торговельних мереж, які мають значний досвід роботи на продовольчих ринках і здатні забезпечити створення конкурентного середовища у цій сфері.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Мельниченко О. І. Як боротися з недобросовісною конкуренцією? [Електронний ресурс] / О. І. Мельниченко. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2642>. 2. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 3. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 № 236 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. – Ст. 164. 4. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 № 3659 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472. 5. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682 // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – Ст. 238. 6. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436 // Відомості Верховної України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144. 7. Заблоцький Б. Ф. Економіка України : підруч. для екон. спец. вузів / Б. Ф. Заблоцький, М. Ф. Кокошко, Т. С. Смовженко ; за заг. ред. Б. Ф. Заблоцького. – Львів : Львів. комерц. акад., 1997. – 260 с. 8. Черничко Т. В. Оптимізація механізму державного регулювання економіки України / Т. В. Черничко // Університетські наукові записки. – 2006. – С. 14–16.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

УДК 658.15

Зуєнко Д. Д.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано та визначено основні внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на характер грошових потоків і фінансову політику підприємства. Визначено важливість контролю та необхідність оптимізації грошових потоків підприємства.

Ключові слова: грошові потоки, оптимізація, фактори, контроль, фінансова політика, підприємство.

Аннотация. Проанализированы и определены основные внутренние и внешние факторы, влияющие на характер денежных потоков и финансовой политики предприятия. Определены важность контроля и необходимость оптимизации денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, оптимизация, факторы, контроль, финансовая политика, предприятие.

Annotation. The article analyzes and identifies key internal and external factors, that influence the cash flow and enterprises financial policy, determines the importance of the control and necessity of enterprises cash flow optimization.

Keywords: cash flow, optimization, factors, control, financial policy, enterprise.

Аналіз грошових потоків та управління ними є важливою складовою частиною фінансової діяльності підприємства. Регулювання грошових потоків дає змогу прораховувати можливості використання вивільнених коштів і підвищити прибутки підприємства шляхом реалізації цих можливостей. Це також дає змогу з більшим успіхом реагувати на ситуації, коли тенденція змін грошових потоків буде мати тривожну динаміку. Величина грошових потоків загалом залежить від діяльності підприємства та характеру його взаємодії з постачальниками, покупцями та іншими контрагентами. Проте існує й низка інших обставин, які впливають на характер руху грошових коштів. І виявлення та дослідження цих факторів є актуальним, оскільки це прямим чином впливає на можливість підприємства здійснювати свою діяльність.

Питання оптимізації грошового потоку та чинників, що мають на нього значний вплив, досліджували І. Т. Балабанов [1], Л. О. Лігоненко [2], А. М. Поддєрьогін [3], А. М. Журлов [4], Л. А. Лахтіонова [5], І. А. Бланк [6] та ін.

Мета дослідження полягає у визначенні факторів, що впливають на грошові потоки підприємства.

Об'єктом дослідження є грошовий потік підприємства, предметом – зовнішнє середовище, у якому функціонує підприємство, та внутрішні чинники, які впливають на фінансову політику та грошові потоки підприємства.

Питання управління грошовими потоками є достатньо важливим для підприємства, оскільки, нехтуючи цим, компанія може зіштовхнутися з дефіцитом грошових коштів, що прямим чином відобразиться на рівні платоспроможності та ліквідності, збільшить кількість простроченої кредиторської заборгованості перед постачальниками та банками, призведе до затримок виплати заробітної плати працівниками, збільшить тривалість фінансового циклу тощо. Зрештою все це призведе до зниження рентабельності підприємства й ефективності використання ресурсів [1, с. 91].

Таким чином, основною метою регулювання грошових потоків є балансування притоку та відтоку грошових коштів та синхронізація їх у часі, що дає змогу підприємству забезпечувати свою фінансову рівновагу в процесі діяльності. Шляхом такої оптимізації підприємство має змогу відібрати найбільш оптимальні форми організації грошових коштів, враховуючи як зовнішні умови, у яких функціонує підприємство, так і особливості господарської діяльності. Тому важливим етапом оптимізації грошових потоків є дослідження чинників, що мають вплив на характер грошових потоків, їхні обсяги та регулярність. Такі фактори можна поділити на зовнішні та внутрішні [6, с. 494].

До зовнішніх факторів належать:

1. Кон'юнктура товарного ринку. Цей чинник прямим чином впливає на обсяги реалізації продукції підприємства та, відповідно, обсяги надходження виручки. Якщо кон'юнктура ринку, у якому підприємство займає

певний сегмент, збільшується, це викликає додатковий обсяг реалізації продукції та збільшення надходження грошових коштів від операційної діяльності. Зменшення кон'юнктури зменшує обсяги реалізації, що викликає нестачу грошових коштів за рахунок неможливості реалізації виробленої продукції та подальші проблеми з ліквідністю та платоспроможністю.

2. Кон'юнктура фондового ринку. Цей фактор впливає на можливість формувати грошові потоки з двох боків. По-перше, він відображується на можливості отримання коштів за рахунок емісії акцій та облігацій, що надає підприємству додаткові ресурси або звужує можливості для отримання їх. По-друге, чинник також впливає на надходження коштів від володіння підприємством портфелем цінних паперів, що впливає на грошові потоки у формі дивідендів, відсотків, а також різниці між вартістю придбання та продажу цінного паперу, якщо підприємство є активним гравцем на фондовій біржі [2, с. 165].

3. Система оподаткування підприємства. Залежно від норм, що встановлює законодавство, та наявності різних методів оптимізації оподаткування та відстрочки сплати податків підприємство має можливість контролювати та планувати грошовий відплив у формі податків.

4. Сформована практика розрахунків з контрагентами. Умови оплати, на яких підприємство працює з поставальниками та покупцями, такі як передоплата або післяплата, готівковий або безготівковий платіж, можливість відстрочки платежу та використання специфічних форм розрахунку (грошовий чек, вексель акредитив тощо), також впливають на грошові потоки підприємства та строки надходження їх або відпливу.

5. Доступність фінансового кредиту. Цей показник розглядається як зовнішній, оскільки мається на увазі не кредитоспроможність підприємства, а кон'юнктура фінансового ринку, яка залежить від вартості залучення грошових коштів, інфляції, конкуренції між банками тощо. І залежно від цих умов у підприємства зростає або спадає можливість залучення ресурсів за рахунок цього джерела [3, с. 205].

6. Можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування. Цю можливість мають передусім державні підприємства та соціально значущі організації (бібліотеки, лабораторії, дитбудинки, школи, лікарні тощо). Особливість цього джерела надходження проявляється у тому, що, формуючи надходження грошових коштів, воно не створює передумов для відпливу (порівняно з, наприклад, кредитами), що формує можливість збільшення чистої суми грошового потоку.

До внутрішніх факторів належать:

1. Життєвий цикл підприємства. Залежно від етапу розвитку підприємства формуються різні за характером, структурою та обсягами грошові потоки. Цей фактор дає змогу планувати подальший розвиток підприємства й ефективно використання коштів, якщо підприємство перебуває на стадії росту, або планувати подальшу діяльність на етапах занепаду. Враховуючи той факт, що етапів занепаду можна уникнути, якщо керівництво проводить якісну довгострокову стратегічну політику та може піти на реорганізацію, коли з'являються перші ознаки спаду, якісний контроль грошових потоків дасть змогу проводити подібні заходи з більшою ефективністю.

2. Тривалість виробничого циклу. Що коротша тривалість виробничого циклу, то менший проміжок між вкладанням коштів у виробництво товару та отриманням виручки від реалізації цього ж товару. Зменшення тривалості циклу викликає збільшення інтенсивності грошових потоків за рахунок збільшення оборотності запасів, що впливає на зміну строків використання грошових коштів між етапами виробництва, потребу у цих коштах на певних проміжках виробництва та можливість використання вивільнених коштів [4, с. 93].

3. Сезонність виробництва та реалізації продукції. Цей фактор визначає потребу підприємства у грошових коштах на певному етапі виробництва або реалізації та можливості використання коштів, якщо проміжок часу між реалізацією продукції та запуском виробництва є значним. Цей чинник є внутрішнім, оскільки у підприємства, завдяки технологічному прогресу, є можливість впливу на ситуацію.

4. Невідкладність інвестиційних програм. Залежно від того, наскільки великою є потреба організації в оновленні техніко-технічної бази, розробці та випуску нового продукту або інших форм реорганізації й оновлення підприємства, формуються потреби підприємства у грошових коштах та майбутні очікування щодо подальших грошових надходжень.

5. Амортизаційна політика підприємства. Методи та терміни амортизації основних засобів і нематеріальних активів, що вибрало підприємство, хоч і не мають прямого впливу на грошові потоки, але є важливим елементом у формуванні ціни готової продукції, а тому непрямим чином впливають на обсяги виручки.

6. Коефіцієнт операційного важеля. Оскільки цей коефіцієнт впливає на динаміку зміни прибутку під час зміни обсягів реалізації продукції, підприємство залежно від значення цього показника та динаміки зміни обсягу продукції буде мати різні грошові потоки та відповідні можливості для використання коштів [5, с. 218].

7. Фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства. Залежно від характеру управлінського апарату та вибраної стратегії (від консервативної та поміркованої до агресивної та ризикованої) підприємство буде мати різний характер грошових потоків щодо вибраних фінансових інвестицій, страхування діяльності, витрат на інновації тощо.

Підсумовуючи все вищенаведене, необхідно відзначити, що раціональне ставлення до регулювання грошових потоків шляхом правильної оптимізації факторів, на яке підприємство має вплив, та врахуванням тих чинників, на які впливу немає, дає змогу з більшою ефективністю використовувати грошові кошти, що у подальшій перспективі може підвищити рентабельність власних і залучених коштів.

Таким чином, у результаті дослідження було визначено та проаналізовано основні фактори, що впливають на характер грошових потоків і фінансову політику підприємства, та важливість контролю і необхідності оптимізації грошових потоків підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 111 с. 2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – Київ : КНЕУ, 2005. – 255 с. 3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. – Київ : КНЕУ, 2008. – 552 с. 4. Журлов А. М. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / А. М. Журлов [та ін.]. – Одеса : Фенікс, 2010. – 318 с. 5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2008. – 387 с. 6. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : підручник / І. А. Бланк. – Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.

УТОЧНЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

УДК 336.717

Ільченко К. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено теоретичний аналіз сутності поняття «кредитна діяльність», виділено його найбільш значущі ознаки. Використання морфологічного та контент-аналізу дало змогу обґрунтувати сутнісні характеристики поняття «кредитна діяльність» та узгодити усі його елементи за змістом.

Ключові слова: кредит, кредитне обслуговування, кредитна діяльність, контент-аналіз, морфологічний аналіз.

Аннотация. Проведен теоретический анализ сущности понятия «кредитная деятельность», выделены наиболее значимые признаки данного термина. Использование морфологического и контент-анализа позволило обосновать сущностные характеристики понятия «кредитная деятельность» и согласовать все его элементы по содержанию.

Ключевые слова: кредит, кредитное обслуживание, кредитная деятельность, контент-анализ, морфологический анализ.

Annotation. The essence of the concept of “credit activities” was theoretically analyzed in the article. Most significant features of the term were marked. Generalized term “credit activity” was defined due to morphological and content analysis.

Keywords: credit, credit services, credit activity, content analysis, morphological analysis.

Кредитна діяльність по своїй суті є пріоритетним напрямком роботи банку. Залучення коштів і подальше інвестування їх – невід’ємна складова частина роботи банківської установи. Саме тому значущим фактором успіху діяльності банківських установ є ефективне управління якістю банківських продуктів і послуг, а саме якістю кредитного обслуговування клієнтів банку.

Дослідження проблем подальшого вдосконалення кредитної діяльності банку привертає увагу багатьох науковців, серед них – Е. В. Вітківська [1], О. Д. Вовчак [2], В. С. Стельмах [3], П. В. Круша [4], В. Т. Сусіденко [5] та ін. Однак сучасні динамічні зміни в банківській системі, зростання конкуренції вимагають додаткового осмислення й обґрунтування ефективних шляхів підвищення якості кредитного обслуговування клієнтів.

У літературі трапляється багато схожих визначень поняття «кредитна діяльність», але жодна з проаналізованих дефініцій не відображає повною мірою сутність цього поняття. Метою цієї статті є вдосконалення поняття «кредитна діяльність» із використанням методів морфологічного та контент-аналізу.

Практична реалізація кредитних відносин відбувається у процесі кредитного обслуговування клієнта. У сучасній економічній літературі поняття «кредитне обслуговування» та «кредитна діяльність» трапляються досить часто, однак учені вкладають різний зміст у трактування цих понять. Так, Е. В. Вітківська [1] розглядає кредитне обслуговування як цілий комплекс послуг кредитної організації, що спрямовані на відкриття, ведення рахунків клієнтів і здійснення супутніх операцій. В. І. Колесніков [6] під кредитним обслуговуванням розуміє основний вид діяльності банку, що забезпечує прибутковість клієнтських коштів.

Як показав проведений аналіз, кредитна діяльність є ширшим поняттям, ніж кредитне обслуговування, адже саме кредитне обслуговування є невід’ємною складовою частиною ефективної кредитної діяльності банківської установи.

У роботах провідних учених-економістів відсутня єдність думок щодо визначення поняття «кредитна діяльність». У табл. 1 наведено визначення поняття «кредитна діяльність», що були надані різними авторами.

Таблиця 1

Визначення поняття «кредитна діяльність»

Автор / джерело	Визначення
В. С. Стельмах [3]	Це комплексний процес із реалізації кредитних операцій для отримання прибутку, результатом якого є створення та розміщення на ринку кредитної послуги
П. В. Круша [4]	Це проведення комплексу дій, що пов’язані із наданням і погашенням банківських позичок, вона має відповідати певним вимогам та умовам, здійснюватися відповідно до принципів строковості, цільового характеру, забезпеченості та платності
В. П. Воронін [7]	З погляду організаційного підходу кредитна діяльність – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, поверненість і цільовий характер використання
О. Д. Вовчак [2]	Це система заходів комерційного банку у сфері кредитування його клієнтів, що здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певному періоді часу
М. Г. Дмитренко [8]	Це основа процесу управління кредитом, що визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму, з іншого
Т. С. Павленко [10]	Це забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку у гривні й іноземній валюті; постійний контроль над структурою кредитного портфеля та його якісним складом; надання надійних і рентабельних кредитів; мінімізація та диверсифікованість кредитних ризиків
В. І. Колесніков [6]	Є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку
В. Т. Сусіденко [5]	Являє собою систему дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких вводиться в дію процес кредитування; його регулювання здійснюється відповідно до визначених принципів
О. М. Полінкевич [9]	Це стратегія і тактика комерційного банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку
Е. В. Вітківська [1]	Це різноманіття форм і видів позичок, наданих юридичним чи фізичним особам для одержання доходів, а також усі банківські послуги кредитного характеру

Отже, кредитне обслуговування – це передусім довготривалий процес, який включає в себе такі етапи: оцінка кредитного потенціалу банку; попередня співбесіда з клієнтом; визначення мети кредитування; аналіз документів та оцінка кредитоспроможності позичальника; оформлення кредитної справи; видача кредиту; контроль за виконанням кредитних умов позичальником і моніторинг кредитної справи; повернення кредиту та закриття кредитної справи.

Процес кредитного обслуговування є частиною кредитної діяльності банку, а отже, ці два поняття функціонують в одній площині. Тільки за умови якісно проведеного кредитного обслуговування кредитна діяльність банку буде прибутковою. Отже, виникає необхідність у деталізації та визначенні ключових ознак цих дефініцій. Одним з методів аналізу понять є морфологічний аналіз, який дає змогу обґрунтувати сутнісні характеристики поняття «кредитна діяльність» (табл. 2).

Таблиця 2

Морфологічна декомпозиція сутності поняття «кредитна діяльність»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
процес	реалізації	результат	отримання прибутку, результатом якого є створення та розміщення на ринку кредитної послуги
	управління	пріоритетність	визначення пріоритетів у процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму, з іншого
	організації		відповідність загальній ринковій стратегії діяльності банку
система	заходів	реалізація	реалізації своєї загальної стратегії в певному періоді часу
	дій	уведення	інструмент впливу, за допомогою якого вводиться в дію процес кредитування; його регулювання здійснюється відповідно до визначених принципів
стратегія	тактика	залучення коштів	спрямування коштів на кредитування клієнтів банку
	організаційного підходу		залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів кредитування
комплекс	дій	відповідність вимогам	надання та погашення банківських позичок, відповідно до принципів
	форм і видів		одержання доходів, а також усі банківські послуги кредитного характеру
забезпечення	розміщення	контроль	забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку

У результаті проведеного морфологічного аналізу було виявлено, що в більшості понять трапляються характеристики, що наведені на рис. 1. Для надання підтвердження сутнісної характеристики поняття «кредитна діяльність» використаємо контент-аналіз, який дасть змогу дати статистичне обґрунтування.

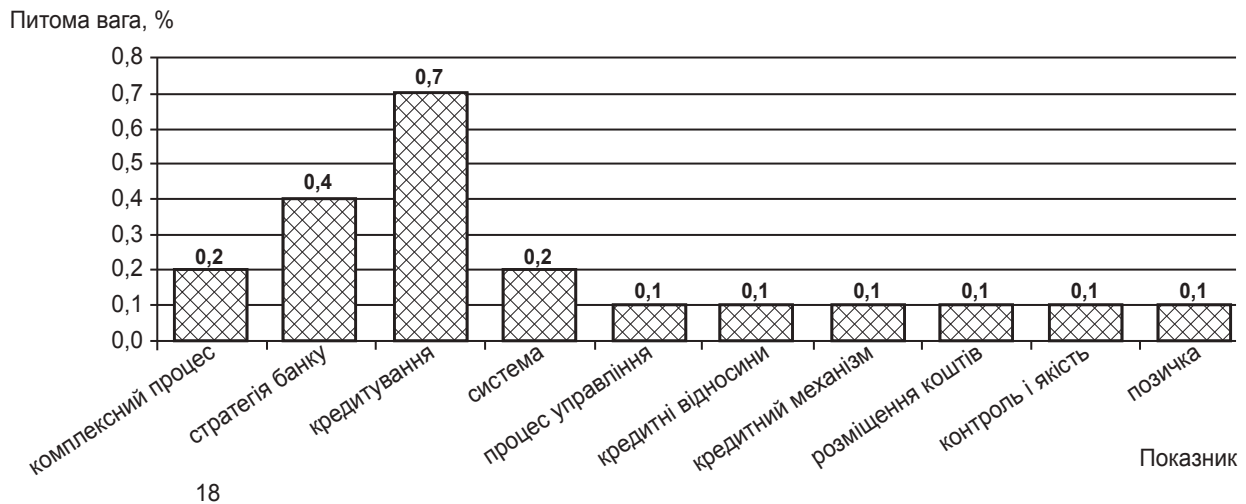


Рис. 1. Абстрактна модель змістового складу визначення поняття «кредитна діяльність»

Отже, найбільш значущими елементами проведеного контент-аналізу є поняття «кредитування» – частота згадування 70 %, тобто у 7 визначеннях із 10 кредитну діяльність розглядають як кредитування; кредитна діяльність як стратегія банку була визначена чотирма авторами, як комплексний процес кредитна діяльність трапляється у 20 % окремих понять, поняття «система» була визначена 20 % авторів. Усі інші елементи, такі як процес управління, кредитні відносини, кредитний механізм, розміщення коштів, контроль та якість і позичка, мають найменшу питому вагу у загальному складі, а саме 10 %.

Шляхом аналізу й інтерпретації отриманих результатів дослідження було сформовано та визначено поняття «кредитна діяльність», що враховує переважну більшість значущих складових елементів. Отже, кредитна

діяльність – це процес кредитного обслуговування клієнтів відповідно до вибраної стратегії банку, принципів банківського кредитування для отримання прибутку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Губарева І. О.

Література: 1. Витковская Е. В. Деньги и кредит : учебник / Е. В. Витковская. – М. : Нобос, 2007. – 234 с. 2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – Київ : Знання, 2008. – 361 с. 3. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України : посібник / В. С. Стельмах. – Київ : Молодь ; Ін Юре, 2001. – 352 с. 4. Круш П. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / П. В. Круш, В. Б. Алексєєв. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 216 с. 5. Сусіденко В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків / В. Т. Сусіденко. – Київ : КДТЕУ, 1998. – 348 с. 6. Банковское дело / Под ред. В. И. Колесникова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 464 с. 7. Воронин В. П. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / В. П. Воронин, С. П. Федоров. – М. : Юрайт, 2002. – 269 с. 8. Дмитренко М. Г. Управління ризиками в комерційних банках / М. Г. Дмитренко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 23–25. 9. Полінкевич О. М. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку / О. М. Полінкевич, І. І. Сидорук, Т. В. Тимошук // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 238–245. 10. Павленко Т. С. Кредитная деятельность коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Павленко Таисия Сергеевна. – Ростов-на-Дону, 2009. – 20 с.

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОСНОВНА ЦІЛЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ТВЕРДОПАЛИВНИХ КОТЛІВ

УДК 336.717

Ільченко А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто важливість проведення реформ і заходів в енергетичній галузі, а саме ресурсозбереження. Для досягнення поставлених цілей державі потрібно тісно взаємодіяти з підприємствами, які розв'язують проблеми раціоналізації використання паливно-енергетичних ресурсів.

Ключові слова: енергетика, ресурсозбереження, твердопаливні котли, паливно-енергетичні ресурси, «газова залежність».

Аннотация. Рассмотрена важность проведения реформ и мероприятий в энергетической области, а именно ресурсосбережение. Для достижения поставленных целей государству необходимо плотно взаимодействовать с предприятиями, которые решают проблемы рационализации использования топливно-энергетических ресурсов.

Ключевые слова: энергетика, ресурсосбережение, твердотопливный котел, топливно-энергетические ресурсы, «газовая зависимость».

Annotation. The article discusses the importance of reforms and measures in the energy field, namely, resource conservation. To achieve the segoals the state must closely cooperate with companies that focus on rationalizing the use of energy resources.

Keywords: energy, maintenance of resources, solid-propellant caldrons, fuel and energy resources, «gas dependence».

Постановка проблеми й актуальність дослідження. Енергетика є основою для економіки будь-якої країни у світі. Від її розвитку залежить передусім якість життя населення та стан усіх галузей народного господарства в країні. За останні роки питання розвитку енергетики в Україні стикається з чималою низкою проблем. Серед цих проблем можна виділити відсутність проведення реформ, запровадження програм розвитку енергетики та ресурсозбереження, а також оновлення енергетичного обладнання та покращення його технічного стану, а також впровадження нових ресурсозберігаючих технологій.

Актуальність проблеми енергозбереження для України беззаперечно постала після останніх подій, пов'язаних з відносинами із сусідньою країною – Росією. Адже наша країна майже всю свою історію залежала від «російського газу» (одне з перших місць у світі за обсягом імпорту природного газу, який здійснюється в одній країні). Таким чином, енергоефективність є питанням економічної та національної безпеки України.

Потрібно робити перші кроки до повної енергетичної незалежності. Здійснювати реформи, розробляти програми та створювати проекти для розвитку ресурсозбереження як на промислових підприємствах, так і в комунальній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему раціоналізації використання паливно-енергетичних ресурсів і розробки енергоефективності в країні досить давно досліджують такі вчені, як С. Аптекарь, М. Гніздо, В. Жовтнянський, І. Заремба, О. Амосов та ін.

Метою роботи є аналіз заходів щодо підтримки державної програми енергозбереження для населення.

Обґрунтування отриманих результатів. Згідно із Законом України «Про енергозбереження» під раціональним використанням паливно-енергетичних ресурсів розуміється досягнення максимальної ефективності використання природних енергетичних ресурсів за наявного рівня розвитку техніки та технології й одночасного зниження техногенного впливу на навколишнє середовище [1].

Основними шляхами розв'язання проблеми ресурсозбереження, повної незалежності від «російського газу», зменшення господарського тиску на природу можуть бути такі заходи:

- істотне зниження матеріаломісткості виробництва, зменшення витрат сировини на одиницю продукції;
- зниження електромісткості виробництва, зменшення витрат електричної та теплової енергії на одиницю продукції;
- комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів;
- упровадження ресурсозберігаючої техніки та технології.

У цьому разі основним завданням є не просто найбільш повне залучення компонентів природних ресурсів до господарського обігу та посилення рівня експлуатації їх, а зміна структури використання ресурсів з акцентом на ресурси відновлювані та невичерпні.

Харківська область – одна з лідерів в Україні зі споживання енергоресурсів (передусім, природного газу) та провідний регіон у сфері енергетики. ПАТ «Завод “Маяк”» м. Зміїв є одним із лідерів у Харківській області з виробництва котлів та «активіст» із впровадження систем ресурсозбереження. Майже миттєво вони у період загострення відносин України та Росії спрямували виробничі потужності на випуск твердопаливних котлів і розробку нових технологій із покращення екологічності та тепловіддачі продукції. Основною ідеєю такого рішення ПАТ «Завод “Маяк”» є підтримка держави у спробі досягнення повної незалежності від імпорту природного газу. Також підприємство створило програму кредитування на придбання котлів на альтернативному паливі, беручи приклад з держави. Ключова ідея державної програми [2] – запустити два фінансових механізми стимулювання: для заміни газових котлів населення та заохочення бізнесу до капіталовкладень у заміщення газу для комунальної та бюджетної сфери. Що стосується населення, то на програму заміни газових котлів держава готова виділити 50 млн грн для компенсації тіла кредиту. Кожному, хто візьме кредит, наприклад, на твердопаливний котел чи електричний, обіцяють компенсувати 20 % від тіла кредиту. «Механізм стимулювання населення дуже прозорий і доступний: пересічному громадянину для отримання 20 % компенсації тіла кредиту достатньо буде: обрати котел, принести в Ощадбанк рахунок-фактуру й укласти кредитний договір», – стверджує голова Держенергоефективності [2]. Дещо спрощеною є кредитна система саме ПАТ «Завод “Маяк”»: після покупки твердопаливного котла надається знижка у 7 % та безкоштовна установка малозабезпеченим сім'ям [3].

Перевагою використання твердопаливного котла є ціна та доступність палива: це може бути як вугілля, так і біобрекетти. Використання твердих видів палива – альтернатива газу не тільки в приватному секторі, а й у промисловості. Під час використання твердих видів палива кіловат тепла обходиться удвічі дешевше, ніж під час використання газу [4]. А якщо використовувати відходи виробництва, тоді економія може збільшитися до п'яти разів [5].

Недоліками можна вважати відсутність автоматизації процесу та неможливість точного контролю температури (неможливість швидко запустити або зупинити процес горіння).

Висновки. Таким чином, завдяки підтримці держави та чіткій програмі енергозбереження, можна досягти повної автономії від «газової залежності» та здійснити поштовх до розвитку нових технік і технологій в енергетиці.

Це покращить якісні показники життя населення, викличе активізацію економічного зростання в державі. Енергетична реформа в Україні – це не сон! Потрібно рішуче діяти в напрямку енерго-економічного покращення.

Науковий керівник – д-р екон. наук, доцент Салун М. М.

Література: 1. Про енергозбереження [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.1994 № 74/94. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94>. 2. Залежності від російського газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/news/337>. 3. Офіційний сайт ПАТ «Завод «Маяк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.majak.ua/>. 4. Амосов О. Ю. Проблема ресурсозбереження / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3 (34). – С. 81–85. 5. Підвищення держенергоефективності та методики розрахунку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/vidnovlyuvana-energetika>.

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ В РЕГУЛЮВАННІ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ

УДК 331.103.4

Калинів О. І.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено поняття норми праці, норми часу та їхню роль у системі роботи й управління підприємством. Також частково розглянуто Кодекс законів України про працю.

Ключові слова: праця, нормування праці, організація праці, норми праці, Кодекс законів України про працю, заробітна плата, норми часу.

Аннотация. Исследованы понятия нормы труда, нормы времени и их роль в системе работы и управления предприятием. Также частично рассмотрен Кодекс законов Украины о труде.

Ключевые слова: труд, нормирование труда, организация труда, нормы труда, Кодекс законов Украины о труде, заработная плата, нормы времени.

Annotation. In the article the concept of labor standards, standard time and their role in the operation and management. Also considered part Code of Ukraine on labor laws.

Keywords: labor, regulation of labor, labor organization, labor standards, the Code of Ukraine on labor laws, wages, standard time.

На сьогодні все більше уваги приділяється розвитку системи нормування праці, особливої уваги заслуговує аналіз нормативно-правової бази.

Аналіз регулювання системи нормування праці був висвітлений у роботах таких учених, як В. М. Абрамов, В. В. Адамчук, В. М. Данюк, Б. М. Генкін, М. А. Мосейчук.

Метою статті є дослідження нормативно-правової бази України в регулюванні системи нормування праці.

Кожен підприємець прагне досягти максимального прибутку від роботи свого підприємства за допомогою раціонального використання праці робітників з мінімальними витратами за умови забезпечення високої якості товару (послуг) оптимальною кількістю персоналу.

Тому й створюються програми з нормування праці, що являють собою взаємопов'язані заходи, спрямовані на максимальне використання трудового потенціалу всіх працівників шляхом розширення сфери нормування, забезпечення високої якості норм і нормативів, підтримуючи їх на необхідному рівні, формування висококваліфікованих кадрів фахівців-нормувальників тощо. Нормування праці є складовою частиною управління виробництвом і полягає у визначенні необхідних витрат праці на виконання робіт (виготовлення продукції) як окремими працівниками, так і колективами працівників і встановленні на цій підставі норм праці. Досить новою тенденцією є посилення координаційної діяльності централізованої служби нормування праці в рамках всієї фірми, що пов'язане з потребою встановлення норм часу, яка зростає, на ті самі види робіт і необхідністю створення єдиної автоматизованої нормативно-інформаційної бази.

Нормування праці істотно впливає на виконання різноманітних соціально-економічних завдань лише в тому разі, якщо на підприємстві діють прогресивні норми, що враховують оптимальні організаційно-технічні, економічні, психофізіологічні та соціальні чинники. У працівника, що виконує свою роботу, підвищується інтерес у більш ефективному використанні робочого часу, і він прагне нормальних умов праці й оптимальної його напруженості, встановленої на базі об'єктивно розрахованих витрат. Без нормативного регулювання робочого часу не можуть відбуватися відносини всередині підприємства будь-якої форми власності. Зараз в Україні підприємства мають повну економічну самостійність і свободу. Тобто їхні керівники самостійно здійснюють вибір організаційно-правових форм і структур управління, фінансове планування, встановлення необхідної кількості персоналу, підбір кадрів, вибір форм, систем оплати праці та методів її організації, і, звичайно, вони розв'язують питання заміни та перегляду норм та інших завдань нормування. Усе це означає, що в сучасних умовах напрямок розв'язання основних трудових питань переноситься на рівень підприємства. Для підприємництва важливі точний облік і контроль витрат виробництва, зокрема трудових ресурсів, а також підвищення продуктивності праці всіх категорій працівників, насамперед, за рахунок максимально раціонального використання робочого часу. Усі цілі досягаються за допомогою нормування праці, тобто воно є головним інструментом роботи підприємства. На жаль, більшість наших підприємців нехтують встановленням норм праці. Ця стратегія роботи є помилковою. Адже саме норми дають змогу створити умови, за яких визначається найбільш ефективна форма організації виробничого процесу, яка забезпечить оптимальне завантаження устаткування та робітника протягом зміни, витрат часу на виготовлення продукції або виконання операції.

Зарубіжні фахівці відзначають, що під час впровадження нормування праці підприємці отримували значний ефект, що виражається у збільшенні обсягів випуску та підвищенні якості продукції (послуг) за незмінних виробничих потужностей, у зростанні прибутку за рахунок скорочення витрат, а також соціальний ефект: зниження плинності кадрів, зменшення кількості трудових конфліктів [2].

Переоснащення вітчизняної економіки, що почалося в 1991 р., спричинило руйнування системи державного регулювання трудової сфери. Служби, що здійснювали нормування на підприємствах, ліквідовували або скорочували, підвищення кваліфікації та підготовка фахівців із праці практично припинилися.

Зараз основним документом, який законодавчо регулює питання нормування праці, є Кодекс законів України про працю (розділ 6). КЗпП вимагає, щоб норми праці – норми виробітку, часу, обслуговування, чисельності – встановлювалися для працівників відповідно до досягнутого рівня техніки, технології, організації виробництва та праці (ст. 85). Що стосується перегляду норм, то вони підлягають обов'язковій заміні, якщо відбулися зміни в техніці, технології, організації виробництва, що викликали підвищення продуктивності праці (ст. 85). Слід звернути увагу: норми також обов'язково підлягають заміні під час зростання продуктивності праці з об'єктивних причин, але під час зниження продуктивності перегляд норм не обов'язковий.

Відповідно до КЗпП норми праці встановлюються на невизначений строк і діють до моменту їх перегляду у зв'язку зі зміною організаційно-технічних умов, на яких вони були встановлені (ст. 87). Тобто обов'язкового календарного терміну закон не встановлює.

Організаційно-технічні умови можуть змінюватися поступово та непомітно. Кожна з невеликих змін може не сильно впливати на зростання продуктивності праці, однак у своїй сукупності вони забезпечують істотні зміни. КЗпП не обмежує підприємства в праві проведення періодичних перевірок відповідності чинних норм фактичним організаційно-технічним умовам, виявлення помилкових норм. Зрозуміло, що періодичність таких перевірок підприємство встановлює самостійно з урахуванням власного бачення ситуації, динаміки розвитку й організаційних можливостей.

В Україні розробляють та видають міжгалузеві та галузеві норми праці на різні види робіт і для різних категорій персоналу. Використання міжгалузевих і галузевих норм є досить зручним, оскільки вони позбавляють фахівців підприємств необхідності проводити власні трудомісткі дослідження, при цьому достовірність подібних норм є високою. Незважаючи на те, що такі норми затверджені Міністерством праці та соціальної політики України, вони носять лише рекомендаційний характер. Ст. 86 передбачає, що введення, заміна та перегляд норм праці проводиться власником або уповноваженим органом за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником). При цьому працівники повинні бути попереджені

про введення або заміну норм не менш ніж за місяць [4]. Основним об'єктом нормування праці на підприємстві є робочий час працівника, який можна розглянути на рис. 1.

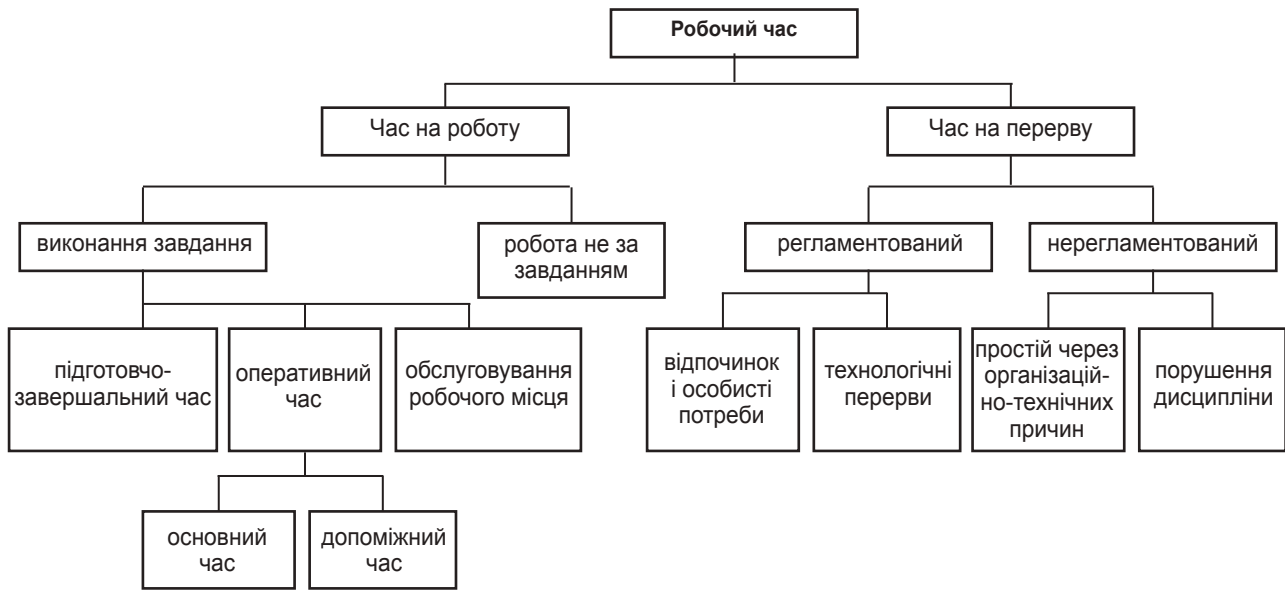


Рис. 1. Структура робочого часу

Під час розрахунку норм праці не потрібно зосереджувати увагу тільки на оперативному часі, вважаючи, що саме він – «головний об'єкт», а всім іншим можна знехтувати. Адже залежно від характеру нормованої роботи оперативний час може становити всього 60–70 % від загального [3].

У сучасних умовах підвищується роль функції норми праці як міри трудової діяльності кожного працівника, а також рівня його напруженості, темпу роботи. Функція нормування праці як міри оплати роботи виходить за рамки державного регулювання, стає функцією підприємства. Тариф не є обмеженням, а лише державною гарантією рівня оплати роботи певної кваліфікації. Підприємство може змінювати рівень тарифної ставки за відповідних міжрозрядних співвідношень і базової ставки першого розряду, зумовленою прожитковим мінімумом. Індивідуальна заробітна плата повинна визначатися кількістю роботи працівника й обсягом зароблених підприємством коштів на оплату праці. Норма часу стає засобом розподілу та стимулювання мотивації трудової діяльності, в чому і виявляється її економічна значущість. Під час розрахунку заробітної плати доцільно використовувати норми трудових витрат, визначення трудомісткості продукції, розрахунок зростання продуктивності праці, порівняльний аналіз і зіставлення результатів праці, оцінки рівня технології, організації виробництва та праці і, нарешті, оцінки рівня менеджменту цього підприємства [5].

Основними завданнями нормування праці є розробка та впровадження науково обґрунтованих норм і нормативів з праці; впровадження норм праці; виявлення резервів зростання продуктивності праці, втрат робочого часу, недоліків в організації праці та виробництва та на цій основі – розробка організаційно-технічних заходів щодо вдосконалення організації праці; контроль за освоєнням норм праці та накопиченням матеріалів для перегляду їх.

Отже, за результатами дослідження можна дійти висновків, що підприємство самостійно встановлює норми праці та може спиратися на рекомендації в Кодексі законів України про працю. Також одним з головних об'єктів нормування є норми праці. Від них залежить ефективність діяльності підприємства, продуктивність праці.

Основним завданням нормування праці було виділено напрям кращого використання засобів виробництва за максимальної економії та полегшення праці. Потрібно зазначити, що норми праці будуть постійно змінюватися, тому що вдосконалення технологій і техніки прямо пропорційно впливає на зміну норм.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Колосова Р. П. Экономика труда: от НОТ до теории социально-трудовых отношений / Р. П. Колосова, С. Ю. Рошин // Вестник Московского университета. – 1996. – № 6 – С. 58–62. 2. Мосейчук М. А. Нормування праці – поняття, види і законодавче регулювання / М. А. Мосейчук // Заробітна плата. – 2004. – № 2. – С. 18–20. 3. Новицкий Н. И. Сетевое планирование и управление производством / Н. И. Новицкий. – М. :

Новое знание, 2004. – 159 с. **4.** Кодекс законів України про працю [Електронний ресурс] : від 10.12.1971 № 322-08. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. **5.** Голобородько В. В. Нормування праці на підприємстві [Електронний ресурс] / В. В. Голобородько. – Режим доступу : http://bankreferatov.com.ua/referat/makroekonomka/4_object16117.html.

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 658.511.011.47

Калінінська Є. Ю.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність та основні етапи застосування технології бенчмаркінгу для створення конкурентної організації, запропоновано власні етапи використання бенчмаркінгу на підприємстві.

Ключові слова: бенчмаркінг, організація бенчмаркінгу, бізнес-процес, конкуренція.

Аннотация. Исследована сущность и основные этапы применения технологии бенчмаркинга для создания конкурентной организации, предложены собственные этапы использования бенчмаркинга на предприятии.

Ключевые слова: бенчмаркинг, организация бенчмаркинга, бизнес-процесс, конкуренция.

Annotation. In the article the essence and main stages of benchmarking technologies applying for competitive companies development are investigated; the proper stages of benchmarking use on the enterprise are suggested.

Keywords: benchmarking, benchmarking organization, business process, competition.

У сучасному світі з високим рівнем конкуренції організації змушені залучати значні людські та фінансові ресурси, витрачати більшу кількість часу для оцінки результатів своєї діяльності з досягнення стратегічних цілей. Досвід численних компаній і менеджерів показує, що в конкурентній боротьбі перемагає компанія, менеджмент якої ставить конкретні та вимірні цілі й енергійно добивається їх виконання.

Ми розглянемо зміст та основні етапи застосування бенчмаркінгу, дамо характеристику основних етапів бенчмаркінгового проекту. Едвард Демінг говорив: «Досвід вчить (дає можливість планувати та передбачати) тільки тоді, коли ми використовуємо його для модифікування та розуміння теорії» [1]. Сучасна теорія та практика передових організацій – об'єкти пильної уваги бенчмаркінгу.

Бенчмаркінг на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення й адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей («out-of-box») для розвитку [2].

Основні визначення сутності поняття «бенчмаркінг» надали у своїх роботах З. Гуннар, Р. Кемп, Г. Ватсон, Д. Рандслей, У. Охіната, Д. Шетті, В. Кроковські, Т. Фур'є, Р. Рейдер, Р. Домеліо, Х. Харрінгтон та ін.

Науковці розглядають бенчмаркінг як ефективну маркетингову технологію. Наприклад, американський центр продуктивності та якості (APQC) вважає, що це безперервний процес дослідження найкращого практичного досвіду, ефективний інструмент безперервного удосконалення підприємства. Фактично бенчмаркінг є альтернативним методом стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів [3].

Джексон Грейсон-молодший, голова International Benchmarking Clearinghouse, виділяє такі причини популярності бенчмаркінгу [4]:

– глобальна конкуренція. В епоху глобалізації бізнесу компанії усвідомлюють необхідність усебічного та ґрунтовного вивчення кращих досягнень конкурентів і подальшого використання отриманої інформації для власного виживання;

– винагорода за якість. Дедалі більшого поширення набувають конкурси, що проходять на національному рівні, на звання лідера у сфері якості. Обов'язковою умовою участі в них крім демонстрації компаніями-учасниками конкурентних переваг продуктів, що випускаються ними, є застосування концепції бенчмаркінгу;

– необхідність адаптації та використання світових досягнень у галузі виробничих і бізнес-технологій. Щоб не залишитися позаду своїх конкурентів, усім компаніям, незалежно від розміру та сфери діяльності, необхідно постійно вивчати та застосовувати передовий досвід у галузі виробничих і бізнес-технологій.

Розвиток бенчмаркінгу сприяє відкритості та підвищенню ефективності бізнесу. Він дає можливість отримати відповіді на питання, які ставить практика діяльності організації, та несе незаперечні переваги [5].

Сьогодні жодна організація не може вижити, не приділяючи серйозної уваги вивченню сильних рис своїх конкурентів і не навчаючись у найкращих у своїй галузі. Необхідність процесу бенчмаркінгу полягає в тому, що він не тільки пояснює вам, наскільки успішним ви можете бути, але і вказує, як змінити спосіб ведення вашого бізнесу, щоб ви могли досягти найбільшої ефективності. Воістину, який сенс у визначенні відставання від ваших конкурентів, організації лідерів галузі або організації світового класу, якщо ви не знаєте, як удосконалити ваші процеси, щоб зменшити цей розрив.

На нашу думку, бенчмаркінг сприяє розвитку критичного ставлення організації до наявних бізнес-процесів; активізує процес навчання в організації та створює мотивацію для змін на краще; дає змогу відшукати інноваційні джерела вдосконалення та прийоми праці; виявляє нові зразки для оцінки бізнес-процесів. Інакше кажучи, він є своєрідною технологією вивчення та застосування успішних комплексних бізнес-рішень для використання їх у будь-якому підрозділі компанії.

Не існує єдиної методики здійснення бенчмаркінгу, але його базові принципи всюди однакові. Бенчмаркінг можна проводити як для певного бізнес-процесу, так і для виробничого процесу у вигляді самостійного процесу. При цьому кількість етапів може бути різною.

Десять кроків процесу проведення бенчмаркінгу запропонував та обґрунтував Роберт Кемп [6].

1. Виявлення об'єктів бенчмаркінгу.
2. Підбір партнерів із проведення бенчмаркінгу.
3. Визначення найбільш придатного способу збору інформації. Збір даних.
4. Установлення наявних відставань компанії від партнерів за вибраними показниками ефективності.
5. Установлення бажаних рівнів ефективності роботи компанії.
6. Доведення результатів бенчмаркінгу до всіх зацікавлених сторін та отримання допомоги в застосуванні їх на практиці.
7. Установлення конкретних цілей і завдань у галузі підвищення ефективності функціонування компанії.
8. Розробка планів заходів з їх досягнення та виконання.
9. Проведення запланованих заходів і відстеження їхніх результатів.
10. Перегляд раніше вибраних орієнтирів для бенчмаркінгу.

Найважчою частиною процесу бенчмаркінгу є визнання того факту, що ваша організація не має достатніх знань, але ті, хто встали на важкий шлях перетворень, досягли вражаючих результатів [7].

Ми пропонуємо виділити чотири основні етапи проведення бенчмаркінгу: визначення проблеми та вибір показників для порівняння; вибір об'єкта для порівняння та збір інформації; аналіз інформації; ухвалення рішення.

Головне завдання першого етапу полягає у формулюванні проблеми, для розв'язання якої організація звернулася до досвіду інших компаній. Потрібно осмислення виникнення періодів розривів і відставання від лідерів ринку, вивчення й аналіз переважних позицій цих організацій, а також можливості їх адаптації під час впровадження ефективних бізнес-рішень у своїй компанії.

На другому етапі, визначивши безпосередньо проблему, необхідно підібрати правильний об'єкт для порівняння. Причому відповідь на поставлене запитання залежить від безлічі факторів. У результаті проведеного дослідження може бути запропоновано зміну організаційної структури управління підприємством або створення групи стратегічного маркетингу.

На третьому етапі бенчмаркінгу здійснюється аналіз отриманої інформації. Далі топ-менеджер, відповідальний за проведення порівняльних досліджень, виявляє причини відставання (розриву) його компанії від компанії-еталона.

На останньому, четвертому, етапі бенчмаркінгу, знаючи причини відставання фірми від компанії-еталона, потрібно зрозуміти, як ліквідувати розрив, який утворився, та потім ухвалити рішення.

Однак практика показує, що просте копіювання технологічних досягнень, системи управління, кадрової політики підприємств-конкурентів неприйнятне. Кожне підприємство, яке проводить бенчмаркінг, має розуміти, що зібрана інформація може підтвердити безглуздість здійснення будь-якого запланованого проекту через виявлені обмеження в матеріальних, фінансових і трудових ресурсах. Необхідно також відзначити ще один важливий момент: у бенчмаркінгу треба обов'язково дотримуватися балансу між вартістю впровадження знайдених рішень і їх потенційною вигодою.

У світовій практиці вважається, що найкращий результат застосування бенчмаркінгу досягається, коли підприємство запрошує консультантів у проектну діяльність для консенсусної реалізації завдань.

Водночас виділяють низку проблем, що можуть перешкоджати успішному проведенню бенчмаркінгу, а саме: часові обмеження, нестача фінансових, технічних ресурсів, конкурентні бар'єри, недоступність чи важкодоступність необхідної інформації про конкурентів-лідерів, нестача управлінських і професійних кадрів, супротив змін з боку менеджменту та персоналу підприємства, недосконалість планування та короткострокові очікування [8].

Отже, бенчмаркінг на сучасному підприємстві має великий потенціал розвитку, який може забезпечити підвищення продуктивності та результативності бізнесу, але цей процес вимагає максимальної уваги та наукового підходу. Найважливішою перевагою, яку має підприємство, що запровадило бенчмаркінг, є перехід до системи безперервного вдосконалення, що дає можливість досягати високого рівня конкурентоспроможності на ринку. Але вдосконалення повинне відбуватися швидше, ніж це будуть робити конкуренти; інакше всі зусилля будуть марними – у ринковому середовищі справжню цінність має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не зі своїми минулими досягненнями.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Великий Ю. М.

Література: 1. Бровкова О. Г. Бенчмаркінг як ефективний інструмент управління підприємством / О. Г. Бровкова, О. І. Манакова. – Сталий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 2. – С. 39–45. 2. Бенчмаркінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркінг>. 3. Палеха Ю. І. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг : навч. посіб. / Ю. І. Палеха, О. Ю. Палеха. – Київ : Ліра-К, 2013. – 480 с. 4. Данилов И. П. Бенчмаркінг как основа создания конкурентоспособного предприятия / И. П. Данилов, Т. В. Данилова. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2005. – 69 с. 5. Рейдер Р. Бенчмаркінг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли / Р. Рейдер ; пер. А. Л. Раскина ; под ред. Т. В. Даниловой. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 248 с. 6. Кэмп Р. С. Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркінг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов / Р. С. Кэмп ; пер. О. В. Теплих. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 395 с. 7. Князев Е. А. Бенчмаркінг для вузов : учеб.-метод. пособие / Е. А. Князев, Я. Ш. Евдокимова. – М. : Логос, 2006. – 205 с. 8. Маслов Д. С. Бенчмаркінг – большие возможности малого бизнеса / Д. С. Маслов // Управление компанией. – 2005. – № 1. – С. 12–13.



НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЦИКЛІНГОВИХ ПРОГРАМ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

УДК 33.012-043.86

Карбан О. В.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наукову статтю присвячено дослідженню особливостей впровадження переробного бізнесу в Україні. Обґрунтовано необхідність популяризації сортування та рециклінгу серед населення. Розглянуто умови державної підтримки інвестиційних проектів для розвитку пріоритетних галузей економіки. Розроблено рекомендації щодо ефективної імплементації поводження з відходами, зважаючи на досвід зарубіжних країн.

Ключові слова: рециклінг, поводження з відходами, екологія, пріоритетні галузі економіки.

Аннотация. Научная статья посвящена исследованию особенностей внедрения перерабатывающего бизнеса в Украине. Обоснована необходимость популяризации сортировки и рециклинга среди населения. Рассмотрены условия государственной поддержки инвестиционных проектов для развития приоритетных отраслей экономики. Разработаны рекомендации по эффективной имплементации обращения с отходами, учитывая опыт зарубежных стран.

Ключевые слова: рециклинг, обращение с отходами, экология, приоритетные отрасли экономики.

Annotation. This article is devoted to the study features the introduction of a processing business in Ukraine. The necessity of promotion of sorting and recycling among the population. The conditions for state support of investment projects for the development of priority sectors of the economy. The recommendations for the effective implementation of the waste management taking into account the experience of foreign countries.

Keywords: recycling, waste management, the environment, the priority sectors of the economy.

Постановка проблеми. Питання утилізації сміття є особливо актуальним на сьогодні. Неправильне поводження з відходами може призвести до неминучих наслідків – значного погіршення екології, нестачі ресурсів, проблем зі здоров'ям населення. Розв'язання цього питання потребує спільних зусиль як з боку державного регулювання та діяльності підприємств, так і з боку самого населення.

Аналіз останніх досліджень. Останнім часом питання рециклінгу й ефективного використання вторинних ресурсів є предметом полеміки багатьох українських і зарубіжних учених, зокрема О. Бондаря, О. Васюти, О. Велічка, Г. Виговського, Т. Галушкіної, Б. Горлицької, Л. Мельника, В. Міщенко, Д. Пірса, І. Синякевича, І. Уолтера та ін.

Мета статті – обґрунтувати необхідність створення та розвитку переробних підприємств і запропонувати основні етапи впровадження рециклінгових програм в Україні, а також привернути увагу до екологічних проблем в Україні.

У світі вже існує досвід країн, які на власному прикладі довели, що утилізація сировини набула не тільки економічного ефекту та досягла максимальної економії ресурсів, а і спрямована на енергоощадний ефект з поліпшенням при цьому екологічного стану. Досвід зарубіжних країн свідчить, що у світі вже існують дієві засоби утилізації сміття, і в Україні треба тільки використати й адаптувати найбільш ефективні з них. На жаль, сьогодні Україна займає одне з провідних місць у світі за кількістю сміття на душу населення [2].

На разі в Україні менше від половини обсягу відходів міститься на спеціальних полігонах і лише 10 % підлягає переробці. З інших формуються «стихийні» звалища, що негативно впливає як на екологію в нашій країні, так і на її естетичний вигляд. За даними офіційної статистики Мінрегіонбуду України, звалища займають понад 12000 гектарів території країни. А екологи Національного екологічного центру України стверджують, що цей показник сягає 7 % території, водночас весь обсяг природно-заповідного фонду становить 6,5 % [3].

Треба розуміти, що утилізація відходів, окрім екологічного, несе також і економічний ефект. Використання вторинної сировини дає змогу досягнути значної економії ресурсів, адже переробці підлягає пластик, металеві й алюмінієві ємності, папір, текстиль, скло, органічні відходи. Тож необхідно впроваджувати ідеї роздільного збору відходів серед населення та формувати позитивне ставлення в суспільстві до цього.

Відповідно до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна протягом трьох років повинна імплементувати Директиву Європейського парламенту та Ради ЄС 2008/98/ від 19 листопада 2008 року щодо відходів.

Оскільки півтора роки від часу підписання документа в Україні вже минуло, залишається ще стільки ж, щоб впровадити, хоча б на законодавчому рівні, європейські стандарти поводження з відходами.

Підписання Угоди є відправною точкою на шляху до вдосконалення законодавства та впровадження європейських стандартів щодо поводження з відходами.

Згадана директива передбачає введення чіткої послідовності пріоритетів поводження з відходами приблизно так, як це реалізовано в країнах Заходу, а саме: запобігання; підготовка до повторного використання; переробка; інший тип утилізації (наприклад, для відновлення енергії); ліквідація (видалення на звалища) [4].

Заходи щодо запобігання утворенню відходів мають на меті розірвати зв'язок між економічним зростанням та екологічними наслідками.

У політиці поводження з відходами значну увагу слід приділяти заохоченню розробки продуктів для зменшення їхнього впливу на навколишнє середовище. Зокрема, слід впроваджувати заходи, що стимулюють розвиток, виробництво та просування продукції багаторазового використання, придатної для належної та безпечної переробки після того, як вона перетвориться на відходи, ліквідація якої не шкодить навколишньому середовищу. Такими заходами є економічні стимули (пільги, спеціальне оподаткування), проведення освітніх кампаній.

На сьогодні в Україні такий спосіб стимулювання не прийнятий на загальнодержавному рівні, просвітницьку кампанію здійснюють екологічні організації та громадські активісти. Серед них особливу роль відіграють такі екологічні організації, як «Зелений Фронт», «Let's Do it, Ukraine», волонтерський рух «Зробимо Україну чистою» та ін.

За результатами досліджень Інституту соціально-економічних досліджень у галузі екологічної політики, вартість будівництва переробного підприємства сягає 35 млн євро.

Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» затверджує перелік, згідно з яким створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими тощо) є пріоритетним напрямом розвитку економіки. Відповідно до Закону інвестиційний проект може отримати такі види державної підтримки:

- пряме бюджетне фінансування (співфінансування) розробки інвестиційних проектів;
- особливості оподаткування (протягом 10 років звільнення або часткове звільнення від сплати податку на прибуток), що регулює Податковий кодекс України;
- преференції із ввізного мита та з податку на додану вартість під час імпорту обладнання (устаткування) та комплектувальних деталей, а також право на прискорену амортизацію окремих видів основних фондів, відшкодування відсотків за кредитами у банках; державні гарантії для залучення іноземних кредитів чи позик.

Критеріями відбору для суб'єктів малого підприємництва є такі: проект має реалізовуватися на новоствореному підприємстві або такому, що діє, на якому буде проведено реконструкцію або модернізацію за обов'язкової умови виділення окремого структурного підрозділу, на якому буде реалізовуватися інвестиційний проект. Загальна кошторисна вартість проекту має перевищувати 0,5 млн євро. Кількість створених робочих місць перевищує 25. Середня заробітна плата працівників не менш як у 2,5 разу перевищує розмір мінімальної заробітної плати [1].

На сьогодні в Україні монополістом з переробки відходів є компанія «Укрресурси» – акціонерне товариство, де контрольний пакет акцій належить державі. Компанія була заснована в 1998 році та здійснює збір, переробку й утилізацію відходів. Підприємство має 26 філій у кожному регіоні України та річний дохід 12 млн євро (станом на 2012 рік). Однак цього не достатньо, щоб забезпечити обробку всіх відходів в Україні. За даними аналітиків, переробці підлягає лише 6 % відходів.

Через постійне подорожчання енергоресурсів і наявний попит на більш дешеві з них рентабельність переробного бізнесу в Україні може становити 20–25 %. Переробні підприємства Європи окупаються приблизно за 5 років, в Україні цей період може становити 5–7 років. Однак великою перешкодою є несприятливий інвестиційний клімат і несформована інфраструктура та система логістики.

Українцям необхідно усвідомити важливість сортування та переробки відходів. У багатьох розвинених країнах – це норма та спосіб життя. У країнах ЄС переробляють 30–35 % обсягу міських відходів, в Японії – 70 %, у США – 20 %. На шляху досягнення таких результатів в Україні слід пройти такі етапи (рис. 1).

Розвиток рециклінгу – новий і перспективний шлях поводження з відходами побуту в Україні. Безпечний для довкілля й ефективний для економіки, він повинен стати пріоритетним напрямом поводження з відходами для формування національного ринку вторинної сировини [5].

Слід зазначити, що сортування відходів і рециклінг мають багато переваг: спалюють і складають на звалищах значно менший обсяг відходів, повторне використання деяких матеріалів дає змогу зберігати природні ресурси, такі як метали, деревина, нафта тощо. А також цей спосіб дає змогу заощаджувати кошти для суспільства, створює робочі місця в галузі збирання, сортування та переробки відходів.

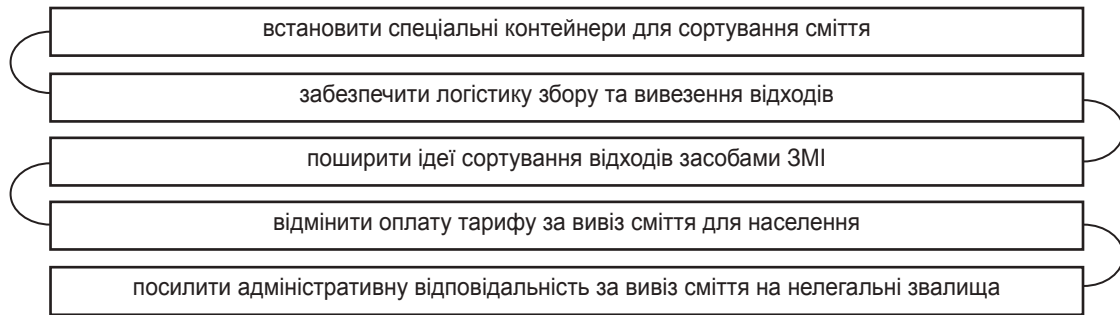


Рис. 1. Етапи впровадження рециклінгових програм

Однак на шляху широкомасштабного впровадження рециклінгу існує чимало перешкод: відсутність логістики, проблеми сортування, відсутність стандартів переробки, протиріччя між державним і приватним секторами економіки, байдужість підприємців, приховані витрати тощо. Зваживши всі недоліки ведення такого бізнесу, слід усвідомлювати, що переваг значно більше. Необхідно створити сприятливі умови з боку державного та фіскального регулювання, адже вторинна переробка відходів є найбільш економічно й екологічно вигідною для сучасного етапу світового науково-технічного та соціально-економічного розвитку.

Перспективами подальших наукових досліджень автора є дослідження економічної ефективності процесу рециклінгу з урахуванням макроекономічної ситуації в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць [Електронний ресурс] : Закон України від 06.09.2012 № 5205-VI. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>. 2. Шульга К. В. Економічні шляхи вдосконалення утилізації відходів в Україні / К. В. Шульга, Л. В. Єфремова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 138–141. 3. Як спалити сміття «по-європейськи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/jak-spaliti-smittja-po-jevropejski>. 4. Мусорить по-європейски: что должна изменить Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/11/16/7040585/view_print/. 5. Довга Т. М. Основні тенденції та закономірності утворення і переробки твердих побутових відходів в Україні [Електронний ресурс] / Т. М. Довга. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1491>.

СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ТИПИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

УДК 336.71

Кислов А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано актуальність дослідження кредитної діяльності банків. З'ясовано сутність поняття банківського кредиту та кредитної діяльності банку; висвітлено та згрупувано принципи кредитної діяльності банку; визначено типологію кредитної діяльності банку.

Ключові слова: кредит, кредитна діяльність, кредитний портфель, принципи кредитної діяльності банку, типи кредитної діяльності.

Аннотация. Обоснована актуальность исследования кредитной деятельности банков. Выяснено понятие банковского кредита и кредитной деятельности банка; освещены принципы кредитной деятельности банка; определена типология кредитной деятельности банка.

Ключевые слова: кредит, кредитная деятельность, кредитный портфель, принципы кредитной деятельности банка, типы кредитной деятельности.

Annotation. Reasonable actuality of research of credit activity of commercial banks. It was found the concept of credit and bank lending activity, it's principles and types.

Keywords: credit, credit activity, credit portfolio, the principles of the Bank's credit activities, lending activity.

У сучасних ринкових умовах провідною ланкою економічної системи країни стали банківські установи. Від того, наскільки розвинений банківський сектор країни, багато в чому залежить рівень розвитку виробництва, соціальної інфраструктури та ступінь розвитку всього суспільства загалом.

Кредитна діяльність банку є одним з найважливіших видів його діяльності, яка полягає у здійсненні акумулювання та надання тимчасово вільних ресурсів для суб'єктів, що не мають достатніх для успішного функціонування засобів. В активах банку кредити займають міцну позицію найбільш об'ємних і дохідних статей. Водночас неефективно здійснювана кредитна діяльність банку може призвести до зростання кредитного ризику, зниження прибутковості кредитних операцій, і це загалом позначиться на результатах його діяльності.

Теоретико-методологічні аспекти здійснення кредитної діяльності банку досліджені в працях таких науковців, як С. Подік, Д. Вовчак [4], Н. Брук [3], А. Мороз, М. Новосельцева, С. Реверчук, М. Савлук, Т. Павленко, О. Лаврушин, О. Солодка та ін. Незважаючи на наявні наукові розробки, вважаємо, що основні аспекти здійснення кредитної діяльності банку потребують додаткових досліджень.

Мета статті – визначити сутність, розглянути й удосконалити принципи та типи кредитної діяльності банків в Україні.

Давно відомим є той факт, що банки займають важливе місце в економіці будь-якої країни, зокрема і за рахунок здійснення ними кредитної діяльності. І саме кредитна діяльність приносить банкам левову частину їхніх доходів.

Аби зрозуміти сутність кредитної діяльності банку, спочатку розглянемо природу кредиту. Так, термін «кредит» походить від латинського слова «creditum», яке означало позичку або борг [1, с. 14]. Його виникнення було зумовлене як розвитком товарно-грошових відносин, так і нерівномірністю кругообігу індивідуальних капіталів. Саме кредит виступив формою розв'язання протиріччя між нагромадженням тимчасово вільних коштів в одних економічних суб'єктів і потребою в них у інших. І саме банки стали тими кредитними інститутами, які, з одного боку, почали залучати тимчасово вільні кошти, а з іншого, – задовольняти за рахунок цих залучених коштів кредитні потреби населення, різних установ і підприємств.

На сьогодні серед економістів і фінансистів відсутнє єдине трактування поняття «кредитна діяльність банку». Так, Г. М. Белоглазова говорить про кредитну діяльність банку як про «комплекс дій, пов'язаний з наданням і погашенням банківських кредитів» [2, с. 139]. Г. С. Панова дала таке визначення кредитній діяльності банку: «Це діяльність банку, що передбачає розробку та реалізацію процедур кредитування фізичних та юридичних осіб» [8, с. 202]. Н. Брук з погляду організаційного підходу дає таке визначення кредитній діяльності банку: «Це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та їх спрямування на кредитування клієнтів банку (позичальників)» [3, с. 76]. Дослідник принципами кредитування називає строковість, платність, забезпеченість, поверненість і цільовий характер використання. О. Д. Вовчак під кредитною діяльністю банку розуміє «систему заходів банку у сфері кредитування його клієнтів» [4, с. 57].

Зміст кредитної діяльності банку полягає у тому, що цей банк, будучи посередником, акумулює тимчасово вільні кошти населення та підприємств, формує позичковий капітал, який надає у тимчасове володіння на визначених умовах тим фізичним та юридичним особам, що мають потребу в залученні додаткового фінансового ресурсу. Як результат – установа між банком і різними суб'єктами господарювання кредитних відносин (економічних відносин, виражених у перерозподілі коштів на умовах повернення) [5, с. 103].

Банківський кредит може бути наданий суб'єктам кредитування усіх форм власності у тимчасове користування на умовах, що викладені у кредитному договорі. Цей договір ґрунтується на комерційні засади діяльності банку, а також враховує фінансовий стан і рівень кредитоспроможності позичальника. У кредитному договорі здебільшого чітко фіксується мета, сума, строк, форма видачі та погашення кредиту, форма забезпечення зобов'язань позичальника, рівень відсоткової ставки, порядок і форма сплати основного боргу та відсотків, права й обов'язки, відповідальність сторін щодо надання та погашення кредиту тощо.

Якщо після укладення кредитного договору у позичальника виникають тимчасові фінансові проблеми, що унеможливають погашення кредиту у строк, визначений у договорі, банк може здійснити пролонгацію, відстрочку погашення боргу. Ця пролонгація кредиту здебільшого оформлюється додатковою угодою до наявного кредитного договору [5, с. 103].

Після надання кредиту банк здійснює контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, своєчасним і повним погашенням кредиту та сплатою відсотків за ним. Якщо відбувається несвоєчасне погашення кредиту та відсотків за ним, банк здебільшого застосовує до позичальника штрафні санкції, передбачені кредитним договором, або стягує борг у претензійно-позивному порядку [5, с. 104].

Отже, кредитна діяльність – це одна з найважливіших статей прибутку банку. За рахунок кредитної діяльності відбувається формування основної частини чистого прибутку банку, яка відраховується у резервні фонди та спрямовується на виплату дивідендів акціонерам банку. Крім того, банківський кредит є одним з основних джерел поповнення оборотних коштів для вітчизняних підприємств. Завдяки кредитній діяльності банків відбувається як розвиток самих банків, так і розвиток інших підприємств та організацій, що підвищує ефективність функціонування економіки країни загалом.

На думку Т. С. Павленко [7, с. 9], до пріоритетних завдань кредитної діяльності банків належать такі:

- забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку у гривні й іноземній валюті;
- постійний контроль структури кредитного портфеля банку та його якісного складу;
- надання надійних і рентабельних кредитів;
- мінімізація та диверсифікованість кредитних ризиків.

Функціонування кредитної діяльності будь-якого банку базується на основі визначених принципів – головних правил, яких банк дотримується під час надання кредиту, що визначають сам процес кредитування [9, с. 88].

У сукупності принципів кредитної діяльності банку забезпечується формування, впровадження й ефективне використання його кредитного потенціалу [6, с. 10].

Принципи банківської кредитної діяльності дослідники поділили на дві класифікаційні групи (рис. 1).



Рис. 1. Принципи кредитної діяльності банку [6, с. 10]

Водночас свою кредитну діяльність банк повинен будувати з урахуванням впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів [10, с. 252].

До зовнішніх факторів впливу належать:

- вартість і наявність на ринку кредитних ресурсів;
- рівень дисконтної ставки та рівень інфляції;
- конкуренція;
- законодавчі та інші регульовальні норми.

До внутрішніх факторів впливу належать:

- наявність і розвиненість клієнтської бази;
- величина власного капіталу та можливості банку щодо залучення ресурсів;
- наявність і рівень кваліфікації персоналу;
- досвід проведення кредитування;
- філіальна структура та її характеристики тощо [10, с. 253].

Зважаючи на вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, банк може здійснювати кредитну діяльність різного типу. С. К. Ревенчук [11] виділяє такі типи кредитної діяльності банку (рис. 2).



Рис. 2. Типи кредитної діяльності банку

Так, консервативний тип кредитної діяльності банку спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Цю мінімізацію варто розглядати як пріоритетну мету в здійсненні його кредитної діяльності. Орієнтуючись на цей тип кредитної діяльності, банк не буде намагатися одержати високі доходи за рахунок значного розширення обсягів своєї кредитної діяльності. Механізм реалізації цього типу включає:

- жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників;
- мінімізацію строків надання кредитів та їхніх обсягів;
- жорсткі умови надання кредиту та підвищення його вартості;
- використання жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості.

Поміркований тип кредитної діяльності характеризує типові умови її здійснення відповідно до загальноприйнятих у банківській практиці умов та орієнтується на середній рівень кредитного ризику.

Агресивний тип кредитної діяльності пріоритетною метою ставить максимізацію прибутку за рахунок розширення обсягів кредитної діяльності, при цьому мало враховується високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізм реалізації цього типу включає:

- надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників;
- збільшення строків надання кредитів і їхніх розмірів;
- зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня;
- надання позичальникам можливості пролонгації кредиту [11, с. 165].

Таким чином, кредитна діяльність банку являє собою стратегію та тактику банку щодо залучення грошових засобів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку. Здійснення кредитної діяльності банку можливе на основі сутнісних і специфічних принципів, а також принципів за методами реалізації. Типологія кредитної діяльності банку включає агресивний, поміркований і консервативний типи.

У підсумку відзначимо, що завдяки кредитній діяльності банків відбувається як розвиток самих банків, так і розвиток інших суб'єктів господарювання, і це підвищує ефективність функціонування економіки країни загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Банковская система в современной экономике : учеб. пособие / Под ред. проф. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2012. – 360 с. 2. Белоглазова Г. Н. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка / Г. Н. Белоглазова. – М. : Юрайт, 2012. – 422 с. 3. Брук Н. Банківська справа і фінансування інвестицій. Політика і стратегія. Т. 2, ч. 1 / Н. Брук. – Київ : Ін-т екон. розвитку Всесвітнього банку, 2005. – 312 с. 4. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – Київ : Знання, 2008. – 361 с. 5. Круш П. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / П. В. Круш, В. Б. Алексєєв. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 216 с. 6. Новосельцева М. М. Формирование кредитной деятельности коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Новосельцева Мария Михайловна. – М., 2010. – 21 с. 7. Павленко Т. С. Кредитная деятельность коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Павленко Таисия Сергеевна. – Ростов-на-Дону, 2009. – 20 с. 8. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческо-

го банку / Г. С. Панова. – М. : НФПК: ИКЦ «ДИС», 2006. – 462 с. **9.** Подік С. М. Кредитна політика комерційного банку. Теорія і практика : навч. посіб. / С. М. Подік. – Київ : ФАДА, ЛТД, 2009. – 254 с. **10.** Полінкевич О. М. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку / О. М. Полінкевич, І. І. Сидорук, Т. В. Тимошук // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 248–254. **11.** Ревенчук С. К. Гроші та кредит : підручник / С. К. Реверчук ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. – Київ : Знання. 2011. – 382 с. **12.** Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз [та ін.] ; за заг. ред. А. М. Мороза. – Київ : КНЕУ, 2008. – 608 с.

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.433.35

Ковалівська О. О.

Студент 5 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано актуальність аналізу дебіторської заборгованості в сучасних умовах, узагальнено етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості, запропоновано шляхи вдосконалення аналізу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, етапи аналізу дебіторської заборгованості, кількісний і якісний аналіз.

Аннотация. Обоснована актуальность анализа дебиторской задолженности в современных условиях, обобщены этапы проведения анализа дебиторской задолженности, предложены пути совершенствования анализа дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, этапы анализа дебиторской задолженности, количественный и качественный анализ.

Annotation. We consider the relevance of the analysis of receivables under current conditions, summarizes the stages of analysis of receivables, the ways to improve the methods of analysis of receivables.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable stages of analysis, quantitative and qualitative analysis.

Організація обліку й аналізу розрахунків з дебіторами має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цього процесу безпосередньо впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, виконання плану доходів і витрат та, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Щоденні розрахунки із суб'єктами господарювання, а також з фізичними особами є суттєвою та невід'ємною складовою частиною функціонування кожного сучасного підприємства. Питанням обліку й аналізу дебіторської заборгованості присвячено низку наукових праць вітчизняних учених-економістів, таких як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець [1], С. Ф. Голов [2], Й. Я. Даньків, В. І. Єфіменко, Л. М. Кіндрацька, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, В. Г. Лінник, Є. В. Мних [3], І. М. Парасій-Вергуненко, О. А. Петрик, В. В. Сопко, В. Г. Швец. Також важливо зазначити, що це питання досліджували також і зарубіжні вчені: І. Бернар, К. Друрі, Ж.-К. Коллі, Д. Стоун [4], К. Хітчинг та ін.

Об'єктом дослідження вибрано аналіз дебіторської заборгованості на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні аспекти аналізу розрахунків з дебіторами.

Підвищена увага до стану розрахунків з дебіторами пов'язана із необхідністю врахування змін бізнес-середовища, що спрямовує суб'єктів господарювання на пошук нових підходів до оптимізації цього процесу, нових форм і методів аналізу дебіторської заборгованості, а також на розробку системи оцінки показників стану

розрахунків з використанням новітніх досягнень у галузі сучасних інформаційних технологій для автоматизації обробки потрібної інформації й ухвалення відповідних управлінських рішень [5].

Серед праць різних учених багато питань присвячено методиці аналізу дебіторської заборгованості, зокрема кількісному та якісному аналізу. Проте це питання не досконало розглянуто, тому що кількісний і якісний аналіз – лише частина аналізу, а не повне його висвітлення. На рис. 1 наведено трактування етапів проведення аналізу дебіторської заборгованості, запропоноване автором на основі досліджених методик.



Рис. 1. Етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві [узагальнено автором]

Отже, кількісний і якісний аналіз є лише етапами проведення повного комплексного аналізу на підприємстві. Наведена на рис. 1 послідовність дає змогу застосувати комплексний підхід до глибокого вивчення процесів та оцінки дебіторської заборгованості на будь-якому підприємстві. Такий елемент, як «якісний аналіз дебіторської заборгованості», дає змогу найбільш глибоко дослідити склад і структуру.

Дебіторська заборгованість є невід'ємною складовою частиною операційної діяльності підприємства, яка здатна активно впливати на обсяг і структуру грошової маси, платіжного обороту, швидкість обігу коштів. Різне збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, або неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. З іншого боку, підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться.

У випадках довготривалого неповернення дебіторської заборгованості на підприємстві виникає дефіцит грошових ресурсів, що, відповідно, знижує фінансову активність підприємства.

Отже, ефективне управління дебіторською заборгованістю є важливим завданням управління грошовими потоками, яке спрямоване на оптимізацію обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації. Поетапний аналіз дебіторської заборгованості на підприємстві дає змогу виявити можливі обсяги дебіторської заборгованості, виявити резерви покращення стану розрахунків і на основі наведеного аналізу розробити шляхи оптимізації обсягів дебіторської заборгованості на підприємстві.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : Рута, 2003. – 544 с. 2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Київ : Лібра, 2004. – 880 с. 3. Мних Є. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством / Є. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 6. – С. 33–37. 4. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг ; пер. с англ. Ю. А. Огибин, Г. А. Огибин. – М. : Сирин, 2005. – 302 с. 5. Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О. Г. Лищенко, І. С. Серeda // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 84–89.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 334.735.336

Коваленко Ю. Є.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасні підходи до управління прибутком підприємства, оскільки прибуток є важливим показником, що свідчить про ефективність діяльності підприємства, також проаналізовано основні складові частини системи управління прибутком.

Ключові слова: прибуток, система, управління, чинники.

Аннотация. Рассмотрены современные подходы к управлению прибылью предприятия, так как прибыль является важным показателем, который свидетельствует об эффективности деятельности предприятия, также проанализированы составляющие системы управления прибылью.

Ключевые слова: прибыль, система, управление, факторы.

Annotation. In the article the modern approaches to the management of enterprise profits, as profit is an important indicator, which shows the effectiveness of the company, also analyzes the components of profit management system.

Keywords: profit, system, control, factors.

Прибуток є основним показником діяльності виробничого підприємства. Для одержання достатнього рівня прибутку, який забезпечує дотримання умови самофінансування, підприємство повинне приділяти досить уваги питанням управління прибутком. Актуальність питань управління прибутком особливо важлива для українських підприємств на сьогодні.

В умовах ринкової економіки прибуток відіграє роль двигуна, або генератора, виробничого процесу. Він діє і на рівень використання ресурсів, і на їхній розподіл серед альтернативних користувачів. Саме прибуток спонукає підприємство здійснювати нововведення, що стимулює інвестиції, загальний випуск продукції та зайнятість. Нововведення є основним чинником економічного зростання, і саме гонитва за прибутком лежить в основі більшості нововведень.

Прибуток також ефективніше виконує завдання розподілу ресурсів поміж альтернативними видами виробництва. Поява економічного прибутку стає сигналом про те, що суспільство бажає розширення конкретної галузі, фактично ж винагорода у вигляді прибутку є не тільки стимулом до розширення галузі; вона також є фінансовим засобом, за допомогою якого підприємства галузі можуть нарощувати свої виробничі потужності.

Питанням управління прибутком приділялось достатньо уваги в роботах І. Бланка, С. Голова, М. Білика та інших науковців, але деякі питання потребують подальшого дослідження.

І. О. Бланк виділяє п'ять основних принципів, що лежать в основі управління прибутком [1, с. 48–50]. Серед них є інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Оскільки прибуток є основним узагальнювальним показником діяльності всього підприємства, будь-які управлінські рішення у підсумку впливають на його обсяг. Тому управління прибутком повинне бути безпосередньо пов'язане з усією системою управління підприємством. Інші принципи управління прибутком – комплексний характер ухвалення управлінських рішень; високий динамізм управління.

Постійні зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища вимагають від системи управління прибутком здібності швидко пристосовуватися до цих змін, варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень. Правильне управлінське рішення можна сформулювати тільки в тому разі, якщо аналізують кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства. Важливу роль відіграє і орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Формування цілей управління прибутком повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку господарської діяльності.

Для ефективного управління прибутком треба сформувати дієву систему управління прибутком підприємства, яка розглядається як сукупність пов'язаних між собою елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія яких за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Ця система має певну структуру, в якій виділяють шість основних блоків [3, с. 30]: ціль, принципи та завдання управління; механізм управління; організаційне забезпечення; інформаційне забезпечення; методи аналізу прибутку; контроль за виконанням плану за прибутком.

Проведемо стислий аналіз складових частин цієї системи. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування й оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. З урахуванням мети управління прибутком у процесі управління доцільно виконати такі завдання [3, с. 31]:

а) оптимізація обсягу прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства та ринковій кон'юктурі;

б) досягнення максимально можливої відповідності між обсягом сформованого прибутку та припустимим рівнем ризику;

Між цими параметрами спостерігається прямо пропорційна залежність.

в) забезпечення високої якості сформованого прибутку;

Це означає, що резерви його зростання повинні бути передусім реалізовані за рахунок операційної (поточної) діяльності та реального інвестування чистого прибутку, що створює базу для подальшого розвитку підприємства.

г) формування за рахунок прибутку обсягу фінансових ресурсів, достатніх для розвитку підприємства в майбутньому;

Ці грошові ресурси концентруються у складі фонду нагромадження та спрямовуються на фінансування витрат капітального характеру.

д) розробка ефективних програм участі персоналу в прибутку підприємства, що дають змогу зблизити інтереси власників і найманих робітників;

е) створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства, яку визначає рівень капіталізації прибутку;

Підприємство саме встановлює пропорції розподілу прибутку на капіталізовану та споживану її частини. При цьому враховуються умови та завдання господарської діяльності.

У структурі механізму управління прибутком І. О. Бланк виділяє такі елементи [1, с. 143]: ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку; державне нормативно-правове регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку підприємства; система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Система організаційного забезпечення управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й ухвалення управлінських рішень щодо окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку, які несуть відповідальність за результати цих рішень [1, с. 63].

Організацію управління прибутком на підприємстві визначають загальна структура управління підприємства, наявні структурні підрозділи, служби та відділи, зв'язки між ними.

Останнім часом організаційне управління прибутком підприємства базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи

управління прибутком на основі виділення центрів відповідальності є персоніфікація відповідальності за ухвалені рішення.

Для кожного з центрів відповідальності визначають цілі, складають плани, ведуть облік результатів, оцінюють діяльність керівників і співробітників.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ або група підрозділів, які здійснюють операції, кінцева ціль яких – оптимізація прибутку; спроможні безпосередньо впливати на прибутковість діяльності всього підприємства; відповідають перед керівництвом за реалізацію поставлених цілей та дотримання рівнів витрат у межах встановлених лімітів.

Головний принцип управління центрами відповідальності – центр відповідальності відповідає тільки за витрати та (або) прибуток, а в більш широкому розумінні за ті показники, на які можуть впливати його керівники протягом визначеного періоду [7, с. 27].

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу С. Ф. Голов виділяє три види центрів відповідальності [4, с. 291]: центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює витрати центру, але не контролює доходи й інвестиції; центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центру, але не контролює інвестиції у власні активи; центр інвестицій – це господарська одиниця, керівник якої одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

В економічній літературі також виділяють додаткові центри відповідальності. Наприклад, Н. Г. Данілочкіна виділяє додатково центр виторгу [6, с. 39]. Центр виторгу (доходів) – центр відповідальності, менеджер якого контролює доходи центру та несе за них відповідальність.

Управління прибутком на основі організації центрів відповідальності безпосередньо стосується роботи внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку, ухвалення управлінських рішень щодо окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Мета використання методики управління прибутком за центрами відповідальності – оцінка, прогнозування та досягнення оптимального прибутку, рентабельності й ефективності діяльності центрів фінансової відповідальності та підприємства загалом [7, с. 33]. І. О. Бланк виділяє такі етапи управління прибутком на базі організації центрів відповідальності [1, с. 68]: дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їхнього впливу на окремі аспекти формування та використання прибутку; визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства; формування системи прав, обов'язків і міри відповідальності керівників центрів відповідальності; розробка та доведення до центрів відповідальності планових (нормативних) завдань у формі поточних або капітальних бюджетів; забезпечення контролю виконання поставлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень.

Процес управління передбачає своєчасне отримання менеджером достовірної інформації, необхідної для ухвалення оптимальних рішень.

Формування та надання такої інформації є головним завданням управлінського обліку, виникнення та розвиток якого пов'язані саме з потребами менеджменту.

Система управління прибутком також може функціонувати тільки за умови наявності відповідних інформаційних даних, на підставі яких можна, по-перше, налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку, по-друге, оцінювати рівень операційного та загального прибутку, а по-третє, аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку. Ця інформація повинна висвітлювати, з одного боку, оцінку стану зовнішнього середовища підприємства та його вплив (через сукупність зовнішніх чинників) на рівень прибутку, а з іншого – вплив внутрішніх чинників підприємства та сам рівень прибутку підприємства. Така інформація потрібна для формування рішень щодо змін в оперативній або стратегічній діяльності, які забезпечували б дотримання необхідного рівня прибутку.

У процесі формування інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства треба виконати такі завдання: визначення мети й основних завдань інформаційного забезпечення процесу управління прибутком з урахуванням стратегічних завдань, які постали перед підприємством; формування системи показників, які кількісно відображають процес формування прибутку; формування системи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на обсяг прибутку підприємства; вибір або розрахунок нормативних показників, які характеризують процеси формування та розподілу прибутку; збирання та передавання для подальшої аналітичної обробки даних бухгалтерського, оперативного, статистичного й управлінського обліку; оцінка якісних характеристик отриманої інформації; зведення обробленої інформації до комп'ютерних баз даних і постійне поповнення їх новою та ретроспективною інформацією; аналітична обробка інформації й оцінка впливу чинників на обсяг і склад прибутку, вибір з них найбільш важливих для врахування в процесі формування управлінського рішення; збирання у разі необхідності додаткової інформації.

Для аналізу впливу зовнішніх чинників на обсяг прибутку конкретного підприємства слід використовувати дані управлінського та маркетингового аналізу, що мають проводитися на кожному підприємстві, інформацію спеціалізованих консалтингових фірм, статистичні дані за регіонами, країною загалом, вибіркові статистичні й аналітичні дослідження в галузях і групах підприємств, які проводяться органами державної статистики [5, с. 47].

Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки ухвалення управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який так само є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників [8, с. 84].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Велика О. Ю.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2002. – 752 с. 2. Блонська В. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – № 18. – С. 122–128. 3. Бочаров В. В. Финансовое моделирование : учеб. пособие / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с. 4. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – Киев : СКАРБИ, 2005. – 383 с. 5. Горячева К.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9. – С. 43–47. 6. Ананькина Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, Н. Г. Данилочкина. – М. : Аудит, 1999. – 297 с. 7. Костромина Д. В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д. В. Костромина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 27–36. 8. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – С. 79–85. 9. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Київ : Знання-Прес, 2004. – 424 с.

РОЛЬ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 005.334.2

Ковальчук М. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття конфлікту та його стосунок до системи управління персоналом. Також досліджено причини виникнення міжособистісних конфліктів в організаціях, що має суттєве теоретичне та практичне значення для процесу управління конфліктами й управління персоналом. Запропоновано методи профілактики конфліктів в організації.

Ключові слова: конфлікт, організація, види та причини конфліктів, агресивність, стратегії поведінки у конфліктній ситуації, міжособистісний конфлікт.

Аннотация. Рассмотрено понятие конфликта и его отношение к системе управления персоналом. Также исследованы причины возникновения межличностных конфликтов в организациях, что имеет существенное теоретическое и практическое значение для процесса управления конфликтами и управления персоналом. Предложены методы профилактики конфликтов в организации.

Ключевые слова: конфликт, организация, виды и причины конфликтов, агрессивность, стратегии поведения в конфликтной ситуации, межличностный конфликт.

Annotation. The notion of conflict and its relation to the management staff have been considered. The causes of interpersonal conflicts in organizations, which have significant theoretical and practical value to the process of conflict management and personnel management have been presented. Methods of conflicts prevention in the organization have been presented.

Keywords: conflicts, organization, types and causes of conflicts, aggressiveness, strategies of behaviour in conflict situations, interpersonal conflict.

Конфлікт – одна з найбільш поширених форм організаційної взаємодії та й усіх інших відносин людей. Підраховано, що на конфлікти та переживання їх витрачається близько 15 % робочого часу персоналу [5].

Конфлікти займають одне з центральних місць в управлінні персоналом не лише через значущість пов'язаних з ними тимчасових витрат, а й через високу організаційну значущість їхніх інноваційних, творчих та особливо руйнівних наслідків.

Актуальність вибраної теми незаперечна, оскільки відносини людей в організації відображають усю доцільність роботи на підприємстві. І тим самим створюють структуру організації роботи в колективі.

Питання правильної поведінки в конфліктних ситуаціях та уникнення їх також актуальне і для звичайних працівників, адже часто від цього залежить їхнє кар'єрне зростання та просування службовою драбиною, сприйняття з боку керівництва та колективу.

Для того щоб уникати таких серйозних наслідків, необхідно вміти правильно долати розбіжності, що виникають, вибирати правильні стратегії поведінки. Це допоможе не тільки знизити негативний вплив конфліктів на організацію, але в деяких випадках і досягти позитивних результатів. Конфлікти розкривають наявні проблеми компанії, допомагають виявити альтернативні способи розв'язання цих проблем. Кожен успішний керівник повинен вміти долати конфлікти, одержуючи з них цінну інформацію та збільшуючи ефективність роботи організації, максимально обмежуючи негативний аспект.

Конфлікти, що виникають усередині організації, розглядалися як суцільно негативні явища. Сьогоднішні теоретики управління визнають, що повна відсутність конфлікту усередині організації неможлива. Конфлікт грав і грає важливу роль у житті суспільства та діяльності організації. Тому не дивно, що вивчення конфліктів – тема, яка привертає увагу багатьох учених. Великий теоретичний та емпіричний матеріал, накопичений за майже столітній період, виявляється в різноманітті підходів і теоретичних платформ.

До дослідників поняття «конфлікт» належать такі вчені: А. Бандура, Д. Рубін, У. Юрі, А. Урбанович, К. Харченко, А. Чуміков, Г. Морган, Ч. Діксон, О. Іванова, О. Єрмоленко, І. Цюрко та інші.

Існує безліч різноманітних характеристик поняття конфлікту. Більшість з них описують конфлікт у широкому сенсі як соціальний конфлікт, інші виділяють конфлікт в організації. Але всі з них мають відмінності в деталях, тому наведемо кілька таких визначень.

Г. І. Козирев, доктор соціологічних наук, розуміє під соціальним конфліктом «відкрите протиборство, зіткнення двох чи більше суб'єктів та учасників соціальної взаємодії, причинами якого є несумісні потреби, інтереси і цінності» [4]. Одні з провідних конфліктологів А. Я. Анцупов і А. І. Шипілов дають таке визначення: «Конфлікт – це найбільш деструктивний спосіб розвитку і завершення протиріч, що виникають у процесі соціальної взаємодії, а також боротьба підструктур особистості» [7]. Можна узагальнити це поняття до такого вигляду: конфлікт – це «нормальний» різновид розвитку відносин двох сторін, які мають різні погляди на проблему, що, як ми вже відзначили, зазвичай має як позитивний, так і негативний характер.

Слід зазначити, що конфлікт є явищем соціальним, яке породжує сама природа суспільного життя. Він безпосередньо передає певні сторони соціального буття, місце і роль людини в ньому. Серед видів конфліктів можна виділити міжособистісні, які становлять більшу частину від загальної кількості конфліктів. Міжособистісний конфлікт – це результат ситуації, в якій потреби, цілі, уявлення однієї людини вступають в протиріччя з потребами, цілями й уявленнями іншої [6].

Міжособистісний конфлікт являє собою взаємодію між двома та більше особами. У цьому типі конфлікту суб'єкти протистоять один одному та з'ясовують свої стосунки лицем до лица. Цей тип конфліктів є найпоширенішим і може виявлятися в різних сферах життя людини.

Розкриваючи причини конфліктів, можна зазначити, що ними є суб'єктивна оцінка поведінки партнера як неприпустимої; недостатня соціально-психологічна компетентність, низька конфліктостійкість; поганий розвиток емпатії.

Конфлікт в організації може мати такі основні напрямки.

Горизонтальні конфлікти. До них належать такі конфлікти, в яких не замішані особи, що перебувають у підпорядкуванні один в одного. Інакше кажучи, це конфлікти «рівний з рівним», що являють собою конфлікти між колегами, керівниками одного рівня та характеризуються тим, що учасники не можуть використовувати в протистоянні найголовніший ресурс – статус в організації, службове становище. У цьому випадку на перший план виходять зв'язки членів організації, їхні минулі заслуги та досвід.

Вертикальні конфлікти. До них належать ті, в яких беруть участь особи, які перебувають у підпорядкуванні один в одного. Інакше кажучи, це конфлікти керівників з підлеглими, які протікають у нерівних для суперників умовах, оскільки керівники мають більші ресурси та можливості, ніж підлеглі.

Змішані конфлікти. У них наявні і вертикальні, і горизонтальні складові частини. За оцінками психологів конфлікти, що мають вертикальну складову частину, тобто вертикальні та змішані, – це приблизно 70–80 % усіх конфліктів [5].

Обговорюючи конфлікти, напевно, всі розуміють, що доброго в цьому мало. Але іноді це єдиний спосіб або шлях до розв'язання певної проблеми. Оскільки конфлікти між працівниками можуть бути в будь-якій формі, то не можна випускати і той факт, що вони можуть призвести до складних наслідків. Отже, потрібно міркувати про ці наслідки заздалегідь, а ще краще – знайти шляхи їх розв'язання іншим способом.

Для визначення рівня оптимального розв'язання конфлікту різні автори висувають низку критеріїв, таких як вартість, задоволеність результатами, вплив на відносини, повторюваність та ін. Наприклад, у разі страйку в критерій вартості входить втрата зарплати з боку шахтарів, а для керівництва шахти – втрата прибутку. Загалом, найбільш ефективним визнається розв'язання конфліктів на рівні інтересів, а не на рівні права або сили. Дозвіл на рівні сили дуже дорогий, оскільки вимагає великого обсягу ресурсів. Крім того, рівень сили не довготривалий: силовий вплив все одно треба буде час від часу проявляти і надалі. Рівень права також визнається дорогим, оскільки він включає дорогі юридичні процедури. Вони, безумовно, вимагають часу. При цьому результати дозволу на цьому рівні часто не задовольняють сторони конфлікту, оскільки юридично правильне рішення далеко не завжди вважається справедливим.

Шляхи розв'язання конфліктів в організації можна описати в п'ятих стратегіях:

- застосовується за низької наполегливості та кооперативності;

Мета поведінки за такої стратегії – знайти вихід із ситуації так, щоб не поступитися, але і не наполягати на своєму; утримуватися від обговорень, суперечок, висловлювання заперечень і своїх аргументів.

- застосовується за низької кооперативності та високої наполегливості; Мета поведінки за такої стратегії – наполягати на своєму шляхом відкритої боротьби за свої інтереси.

- застосовується за високої кооперативності та низької наполегливості; Мета поведінки за такої стратегії – збереження сприятливих взаємин, забезпечення інтересів партнера шляхом згладжування суперечностей, готовність поступитися, знехтувати власними інтересами.

- застосовується за середніх значень наполегливості та кооперативності;

Мета поведінки за такої стратегії – прагнення врегулювати розбіжності шляхом обміну взаємними поступками.

- застосовується за високих значень кооперативності та наполегливості;

Мета поведінки за такої стратегії – пошук рішення, що максимально задовольняє інтереси обох сторін.

Можна дійти висновку, що конфлікти в організації можуть дуже серйозно знизити ефективність роботи, а оскільки вони неминучі, необхідно вміти їх долати. Для цього і було проведено невелике дослідження конфліктів в організації. Можна стверджувати, що незважаючи на те, що на практиці шлях розв'язання конфліктів може відрізнятися через особливості людей, особливостей протиріч тощо, можна вивести алгоритми дій для різних видів розбіжностей, що й було зроблено. Указані загальні дії, які повинен здійснити керівник, для зниження негативного впливу конфлікту на організацію.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Степанова Е. Р.

Література: 1. Бородин Ф. М. Внимание: конфликт / Ф. М. Бородин, Н. М. Коряк. – Новосибирск : Наука, 1989. – 189 с. 2. Калмыкова О. Ю. Управление конфликтами в организации и профилактика профессионального стресса работников. / О. Ю. Калмыкова, Г. П. Гагаринская // Вестник Самарского государственного технического университета. – 2013. – № 1 (7). – С. 120–130. 3. Карташова Л. В. Организационное поведение / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 220 с. 4. Козырев Г. И. Введение в конфликтологию : учеб. пособие / Г. И. Козырев. – М. : ВЛАДОС, 2001. – 176 с. 5. Красовский Ю. Д. Организационное поведение / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 511 с. 6. Ломов Б. Ф. До проблеми діяльності в психології / Б. Ф. Ломов // Психологічний журнал. – 2008. – № 1. – С. 12–13. 7. Фролов С. С. Социология организаций / С. С. Фролов. – М. : Гардарики, 2001. – 299 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

УДК 331.107.5-029:3

Колеснік Ю. Л.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено аналізу поняття соціального партнерства. Розглянуто основні функції соціального партнерства, проблеми, що склалися на сучасному етапі соціально-трудових відносин, у контексті соціального партнерства та наведено шляхи подолання цих проблем.

Ключові слова: соціальне партнерство, соціально-трудові відносини, профспілкові організації, соціальні партнери.

Аннотация. Статья посвящена анализу понятия социального партнерства. Рассмотрены основные функции социального партнерства, проблемы, сложившиеся на современном этапе социально-трудовых отношений, в контексте социального партнерства и представлены пути преодоления этих проблем.

Ключевые слова: социальное партнерство, социально-трудовые отношения, профсоюзные организации, социальные партнеры.

Annotation. This article analyzes the concept of social partnership. The main function of social partnership, the problems existing at the present stage of social and labor relations in the context of social partnership and presented solutions to these problems.

Keywords: social partnership, social and labor relations, trade unions, social partners.

На етапі становлення ринкової економіки відбувається кардинальна зміна соціально-трудових відносин. Проблема цивілізованого регулювання у соціально-трудої сфері стає найважливішим напрямком соціально-економічного розвитку країни. Це передбачає необхідність забезпечення узгодження інтересів найманих працівників, роботодавців, органів державної влади та місцевого самоврядування шляхом досягнення консенсусу, вироблення та здійснення єдиної, узгодженої позиції. Реалізація цього завдання можлива в рамках порівняно нового типу регулювання соціально-трудових відносин – соціального партнерства.

Серед основних слід відзначити праці саме таких учених, як В. І. Жуков [1], В. С. Зарвовський [2], І. В. Лебедев [3], які зробили значний внесок в обґрунтування необхідності продуктивного розвитку системи соціального партнерства в Україні.

Метою статті є дослідження поняття соціального партнерства, виявлення проблем розвитку, а також обґрунтування шляхів удосконалення системи соціального партнерства на підприємстві.

Аналіз наукової літератури дав змогу визначити, що соціальне партнерство – це система відносин між працівниками, роботодавцями, органами державної влади та місцевого самоврядування, спрямована на забезпечення узгодження інтересів працівників і роботодавців з питань регулювання трудових і безпосередньо пов'язаних з ними відносин [1].

У системі соціального партнерства інтереси працівників представлені здебільшого профспілками, інтереси роботодавців – спілками підприємців. Узгодження інтересів досягають шляхом переговорного процесу, укладення колективних договорів і колективних угод, консультацій під час ухвалення рішень соціальними партнерами на всіх рівнях.

Як особливий інститут ринкової економіки та соціальної правової держави соціальне партнерство виконує функції регулювання різних аспектів трудових відносин, а саме:

- досягнення консенсусу з питань забезпечення зайнятості;
- створення додаткових робочих місць;
- організації оплачуваних громадських робіт;
- захисту населення від безробіття;
- застосування найманої праці з дотриманням техніки безпеки;
- забезпечення відтворювальної та стимулювальної функцій заробітної плати;
- забезпечення нормального режиму роботи та відпочинку; забезпечення права працівників на участь в управлінні роботою на підприємстві;

- визначення соціальних стандартів і встановлення їхніх мінімальних меж;
- установа порядку проведення колективних переговорів;
- розв'язання колективних трудових спорів тощо [1].

Як уже було зазначено, партнерство між владою, роботодавцями та робітниками є запорукою соціально-економічної стабільності країни. Для його ефективного функціонування необхідна сформованість сторін партнерських відносин. Державу у цьому процесі представляє Кабінет Міністрів України, який є повноцінною інституцією в системі соціально-трудових відносин. Щодо інших сторін соціального партнерства, то вони ще перебувають на стадії формування та трансформації – як об'єднання організацій роботодавців, так і спільний представницький орган профспілок [2].

Але створена інституціональна структура соціального партнерства, що призначена для захисту найманих працівників, не є достатньо ефективною в плані реалізації основних соціально-економічних напрямків державної політики, що можна пояснити специфічними умовами формування та розвитку соціального партнерства в Україні.

Передусім, це відсутність соціально-економічних передумов. Колективно-договірне регулювання може бути ефективним лише в умовах порівняно стабільного економічного та соціального розвитку. І якщо на Заході становлення соціального партнерства відбувалося в умовах економічного підйому розвинених структур громадянського суспільства, активної ролі профспілок, то в Україні зовсім інша ситуація – досі не сформувалися розвинуті ринкові відносини. На сьогодні основна тенденція розвитку виробництва та робочої сили обернена у своєму спрямуванні, регресивна та спрямована на деградацію виробничих сил і знецінення людського капіталу [3].

Не меншою проблемою є неефективність і слабкість профспілкових організацій. Процес становлення інституту соціального партнерства в розвинених країнах був безпосередньо пов'язаний з розвитком профспілкового руху. Структура сучасних вітчизняних профспілок є продуктом будови та функцій ще радянських профспілок, на базі яких вони були засновані. Характерною рисою нових відносин між профспілками й адміністрацією підприємства здебільшого приватного сектора стало не відстоювання профспілкою прав та інтересів робітників, а співпраця з адміністрацією підприємства для проведення виробничої та трудової політики. Це можна пояснити технічною та матеріальною залежністю профспілок від роботодавця [4].

Для вдосконалення системи соціального партнерства в Україні можна здійснити такі кроки:

- залучення до системи партнерських відносин соціальних груп і прошарків, які на сьогодні в неї не включені;
- реформування законодавчих і нормативних актів з питань соціального партнерства та соціально-трудових відносин для приведення їх у відповідність із нормами міжнародного права;
- проведення додаткових заходів з боку держави щодо мотивації роботодавців до участі в соціальному діалозі;
- автоматизувати діяльність профспілок для подальшого контролю їхньої діяльності.

Таким чином, нинішній стан відносин соціальних партнерів у сфері праці в Україні слід охарактеризувати як переважання формальних процедур соціального партнерства. Основним завданням профспілок має стати реальне поліпшення умов продажу трудових послуг найманими працівниками. На жаль, в Україні відсутні дієві органи контролю та нагляду за діяльністю профспілок на підприємстві. Підприємці так само повинні усвідомити як реальний факт залежність успішності свого бізнесу від соціального положення працівників. Держава повинна створити механізм заохочення сторін до розв'язання соціально-трудових проблем методами соціальних партнерств. Адже світовий досвід переконливо засвідчує, що проблеми економіки та суспільного життя, зокрема у сфері застосування найманої праці, розв'язуються оптимально, якщо реалізується орієнтація не на конфронтацію, а на досягнення соціальної злагоди, узгодження інтересів різних суспільних груп.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Назарова Г. В.

Література: 1. Жуков В. І. Соціально-трудові відносини: питання теорії та практики / І. В. Жуков [та ін.]. – Київ : АПСВ, 2005 – 432 с. 2. Зарвовський В. С. Організація соціального партнерства в Україні на найнижчому рівні / В. С. Зарвовський // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 74–76. 3. Лебедев І. В. Соціальне партнерство як засіб подолання економічної кризи / І. В. Лебедев // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 12–15. 4. Проблеми розвитку соціального партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalactivity.com.ua/>.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 331.5

Колмикова О. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто взаємодію трудових ресурсів в економіці та на ринку праці, визначено поняття трудових ресурсів, вказано ефективність використання трудових ресурсів, визначено напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, продуктивність праці, засоби праці, ефективність трудових ресурсів.

Аннотация. Рассмотрено состояние экономики и взаимодействие трудовых ресурсов в ней, понятие трудовых ресурсов, проанализирована эффективность трудовых ресурсов и эффективность труда, определены направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, средства труда, эффективность трудовых ресурсов.

Annotation. The article considers the state of the economy and the interaction of labor in it, the concept of human resources, analyzed the efficiency of labor and labor efficiency, determined the direction of more efficient use of labor resources.

Keywords: human resources, labor productivity, the means of labor, manpower efficiency.

Під час переходу на ринкову економіку постає потреба для підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й управління виробництвом, активізації підприємництва тощо. Важливу роль у реалізації цього завдання відіграє аналіз господарської діяльності підприємств. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани та рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і робітників.

На сучасному етапі розвитку функціонування підприємств питання трудових ресурсів постає дуже актуальним. Цьому питанню на сьогодні приділяється багато уваги в наукових періодичних виданнях і засобах масової інформації. Цю проблему досліджували відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як А. Маршалл, М. Портер, А. Воронін, О. Замора, Є. Качан, А. Пастух, В. Романішин, В. Травін та ін. [1].

Важка економічна ситуація в країні та деякі зміни в суспільстві торкнулися найважливіших сфер суспільства, і складова ефективності економіки – трудові ресурси країни – не є винятком. Велике значення має питання трудових ресурсів, що характеризує формування, раціональне використання трудових ресурсів, регулювання, контроль трудового потенціалу, розробку сучасних методів покращення показників продуктивності праці [2].

Трудові ресурси підприємства – це професійно-кваліфікаційні групи, списковий склад яких охоплює всіх працівників, які виконують роботу, пов'язану і з основною, і з неосновною діяльністю підприємства.

Трудові ресурси підприємства (кадри, персонал) є головним ресурсом для кожного підприємства, від ефективності використання якого значною мірою залежать результати діяльності підприємства, його конкурентоспроможність [3].

Ефективність використання трудових ресурсів – це покращення виробництва та виробничого процесу завдяки продуктивності праці, правильному використанню кількості робітників і їхнього робочого дня.

Система трудових показників складається із сукупності кількісних і якісних вимірників ступеня ефективності застосування живої праці в процесі виробництва. Трудові показники – це трудомісткість виробництва продукції; продуктивність праці; чисельність персоналу; фонд заробітної плати підприємства, зокрема за категоріями персоналу та структурними підрозділами; середня заробітна плата (середньомісячна, середньорічна в підприємстві); загальний фонд робочого часу; фонд робочого часу одного середньоспискового робітника; середня тривалість робочого дня; кількість відпрацьованих днів, годин одним працівником тощо

Ефективно використовувати трудові ресурси – це не легкий процес, а свідома, складна, багатofакторна процедура, що має специфічні особливості та закономірності, системність і завершеність [4].

Зростання продуктивності праці визначають певні причини або принципи, під впливом яких змінюється її рівень. Такими причинами є новітні технічні зрушення; зміни в організації виробництва, управління та праці; нова форма власності тощо. Велика кількість певних шляхів і засобів у досягненні більшої продуктивності праці супроводжує зміни класифікації чинників її зростання. На сьогодні економісти розділяють чинники й умови (передумови) залежно від дії на продуктивність праці. Чинники безпосередньо характеризують знаряддя праці, предмети праці, робочу силу й ефективність, з якою вони взаємодіють, а умови (передумови) жодним чином не впливають на продуктивність праці, а дають базу для прояву всіх чинників, що характеризують її зміни [5].

Трудові ресурси – це складова частина розвитку держави. Поліпшуючи та допомагаючи їхньому розвитку, держава забезпечує не тільки людей робочими місцями, а й дає змогу розвиватися економіці та триматися в таких нелегких умовах, адже все пов'язане тісно між собою, і одні події тягнуть за собою інші. Таким чином, можна виділити напрями покращення ефективності використання трудових ресурсів, а саме: розвиток ринку праці, що має державну підтримку, вдосконалення, його правове підкріплення, працевлаштування, підготовка та перепідготовка кадрів; економічний розвиток ринку праці, що потребує більшої кількості, якості трудових ресурсів і модернізації робочих місць (підготовка нових і зміна вже наявних робочих місць); спрямування додаткових коштів на трудові ресурси, що надходять з державного бюджету, від приватних фірм, корпорацій та окремих підприємств, що мають не обкладатися податками та ставити працівників у зв'язку з цим в юридичну або фактичну залежність від підприємств, держави, суспільства загалом; забезпечення місця на міжнародному ринку праці, реалізації робочої сили (працевлаштування за межами України); поліпшення застосування ефективності організації ринку праці – співпраця між підприємцями, профспілками та державою; переймання міжнародного досвіду щодо укладання колективних договорів на найвищому національному рівні між підприємцями та профспілковими організаціями; прийняття кваліфікованих робітників і спеціалістів до себе працедавцями асоціацій та окремих підприємств; поліпшення застосування ефективності організації ринку праці, співпраця між підприємцями, профспілками та державою; організація додаткового заробітку для студентів завдяки оплачуваним робочим місцям на базі навчання (навчального закладу); введення необхідних умов для інтелектуального розвитку, ефективного застосування трудового потенціалу, залучення ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації; покращення системи оплати праці, розширення необхідних можливостей отримання додаткових доходів.

Підсумувавши все вищесказане, можна стверджувати, що ефективність використання трудових ресурсів – це важлива складова частина для успішного економічного розвитку країни, що потребує здібності та всіх даних для суспільно корисної праці в різних галузях і рівнях економіки. У сучасних умовах економічних зрушень і змін набирає актуальності використання методів підтримання, збору, удосконалення, доцільного використання та розкриття резервів трудових ресурсів, значна зайнятість, впровадження нового ефективного використання трудових ресурсів, прогрес ринку праці, наявність збалансованості кількості робочих місць, трудових ресурсів і капіталовкладень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Замора О. І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О. І. Замора // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 85–91. 2. Дзюба С. Г. Напрямки використання міжнародного досвіду організації нормування і оплати праці в контексті глобалізації економіки / С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай // Наукові праці Донецького національного технічного університету: Економічна серія. – 2004. – № 87. – С. 159–165. 3. Гуць М. М. Оцінка стану ринку праці в умовах реформування економіки України / М. М. Гуць // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 13–17. 4. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело ЛТД, 2006. – 412 с. 5. Шульга Н. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів у системі управління діяльністю автотранспортних підприємств / Н. Шульга // Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2006. – Вип. 16. – С. 293–294.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ» ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.141

Колпак А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття «фінансові ресурси» підприємства. Виділено головні ознаки, що враховують погляди різних учених, уточнено зміст поняття «фінансові ресурси» за допомогою морфологічного та контент-аналізу.

Ключові слова: фінансові ресурси, грошові фонди, власні та позикові кошти.

Аннотация. Рассмотрены разные подходы к определению сущности понятия «финансовые ресурсы» предприятия. Выделены главные признаки, которые учитывают точки зрения разных ученых, уточнено содержание понятия «финансовые ресурсы» с помощью морфологического и контент-анализа.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, денежные фонды, собственные и заемные средства.

Annotation. Different approaches to defining the essence of “financial resources” of the enterprise are considered. Identify the main characteristics that consider the views of different scientists, who have conducted this problem. The morphological and content analyses of the concept of “financial resources” are made.

Keywords: financial resources, money funds, owned capital, borrowed capital.

У процесі своєї діяльності усі суб'єкти господарювання приділяють значну увагу функціонуванню фінансової системи, працездатність якої визначається рухом коштів, його швидкістю та масштабом. З руху коштів розпочинається і ним же закінчується грошовий кругообіг підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий обіг на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу, що й зумовлює актуальність вивчення цієї проблеми.

Питанню сутності поняття фінансових ресурсів підприємства присвячені роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як В. Г. Белоліпецький, І. О. Бланк, Л. Д. Буряк, Дж. Доунс, Дж. Гудмен, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, С. С. Грабарчук, С. В. Хачатурян та ін.

Метою статті є уточнення змісту та сутності поняття «фінансові ресурси» підприємства.

Термін «фінансові ресурси» широко використовується в економічній літературі, але єдиного підходу до визначення сутності цього поняття немає. Зокрема, першою ознакою, за якою можна розділити погляди науковців на дві великі групи, є рівень, на якому відбувається первісне формування фінансових ресурсів. З погляду держави, це макрорівень, а з погляду підприємства, – мікрорівень. Якщо під час дослідження сутності поняття на макрорівні більшість учених дійшла до якоїсь спільної думки хоча б з приводу джерела формування фінансових ресурсів, то на мікрорівні єдності щодо тлумачення поняття значно менше. Так, вчені наводять таке трактування сутності поняття фінансових ресурсів підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансові ресурси» в науковій літературі

№ з/п	Автор і джерело	Визначення поняття «фінансові ресурси»
1	2	3
1	В. Г. Белоліпецький [1, с. 54]	внутрішні ресурси, які в реальній формі наведені в стандартній звітності у вигляді чистого прибутку й амортизації, а в перетвореній формі – у вигляді стійких пасивів; базова частина утворюється на момент створення підприємства та виступає власними та залученими фінансовими ресурсами
2	І. О. Бланк [2, с. 30]	сукупність мобілізованих власних і позикових грошових засобів і їхніх еквівалентів у формі цільових грошових фондів для забезпечення господарської діяльності в наступному періоді
3	Л. Д. Буряк [3, с. 23]	частина грошових коштів суб'єктів господарювання, яка перебуває у їхньому розпорядженні та спрямовується на виробничий, соціальний розвиток, матеріальне заохочення
4	Т. В. Гуйда [4, с. 16]	сукупність доходів, відрахувань і надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств і спрямовуються на розширення виробництва
5	Дж. Доунс, Дж. Гудмен [5, с. 76]	кошти, що безпосередньо доступні для використання бізнесом для забезпечення ефективної діяльності, у вигляді готівки, цінних паперів або відкритих кредитних ліній

Закінчення табл. 1

1	2	3
6	Н. В. Колчина [6, с. 54]	сукупність власних грошових доходів і надходжень іззовні, призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва
7	В. М. Опарін [7, с. 26]	сума коштів, спрямованих на основні засоби й обігові кошти підприємства; це авансовані кошти, що вкладаються в обіг і мають обов'язково повернутись, але це не всі грошові кошти, а тільки ті гроші, які роблять гроші, тобто на основі використання яких формується додана вартість
8	А. М. Поддєрьогін [8, с. 11]	грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств, у формі грошових фондів і тієї частини грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі, сформованих за рахунок власних і залучених коштів для зростання виробництва та соціально-економічного розвитку підприємств
9	Н. Н. Пойдо-Носик, С. С. Грабарчук [9, с. 96]	сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних та оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність)
10	С. В. Хачатурян [10, с. 78]	частина коштів підприємства у фондовій і нефондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва

Опрацювання поглядів науковців щодо визначення економічної сутності поняття «фінансові ресурси» дає змогу говорити про наявність спільних рис і суттєвих відмінностей в інтерпретації поняття науковцями. Наведені поняття дають змогу виділити такі основні ознаки фінансових ресурсів підприємств: форма виявлення, джерело формування та мета використання (цільове призначення).

На основі виділених ознак сформуємо морфологічну класифікацію поняття «фінансові ресурси» підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Морфологічна класифікація сутності поняття «фінансові ресурси»

Автор і джерело	Форма виявлення	Джерело формування	Мета використання
В. Г. Белоліпецький [1, с. 54]	чистий прибуток, амортизація, залучені кошти	власні та залучені ресурси	забезпечення функціонування підприємства
І. О. Бланк [2, с. 30]	цільові грошові фонди	мобілізовані власні та позикові грошові кошти	забезпечення господарської діяльності
Л. Д. Буряк [2, с. 3]	частина грошових коштів	перебуває у розпорядженні суб'єктів господарювання	спрямовується на виробничий розвиток, матеріальне заохочення
Т. В. Гуйда [4, с. 16]	доходи, відрахування, надходження	перебувають у розпорядженні підприємств	розширення виробництва
Дж. Доунс, Дж. Гудмен [5, с. 76]	готівка, цінні папери та кредитні лінії	доступні для використання бізнесом	забезпечення ефективної діяльності
Н. В. Колчина [6, с. 54]	власні залучені та позикові кошти	це сукупність власних грошових доходів і надходжень іззовні	виконання зобов'язань, фінансування поточних і пов'язаних з розширенням витрат
В. М. Опарін [7, с. 26]	кошти в основних засобах та обігових коштах	авансовані кошти, що вкладаються в обіг	формування доданої вартості
А. М. Поддєрьогін [8, с. 11]	грошові кошти у фондовій і нефондовій формах	власні та залучені кошти	зростання виробництва та соціально-економічний розвиток
Н. Н. Пойдо-Носик, С. С. Грабарчук [9, с. 96]	грошові кошти	від реалізації продукції, основних та оборотних засобів	забезпечення подальшого функціонування підприємства
С. В. Хачатурян [10, с. 78]	частина коштів у фондовій і нефондовій формі	розподіл виробленого продукту, залучення різних джерел	забезпечення розширеного відтворення виробництва

Отримані результати табл. 2 дають змогу говорити про те, що багато вчених мають спільні думки з приводу однієї з відокремлених морфологічних ознак та різні з приводу інших.

Тож для того, щоб запропонувати узагальнене визначення поняття «фінансові ресурси», використаємо результати морфологічного аналізу для контент-аналізу поняття, де отримаємо числовий вираз значення ключових слів у понятті. Для цього спочатку виділимо значущі слова та словосполучення (табл. 3).

Таблиця 3

Навантаження на значущі слова у поняттях «фінансові ресурси»

№ з/п	Значуще слово (словосполучення)	Навантаження на словосполучення
1	чистий прибуток та амортизація	0,25
	стійкі пасиви та залучені кошти	0,25
	власні та залучені ресурси	0,25
	забезпечення функціонування підприємства	0,25
2	цільові грошові фонди	0,33
	власні та позикові кошти	0,33
	забезпечення господарської діяльності	0,33
3	частина грошових коштів	0,25
	у розпорядженні суб'єктів господарювання	0,25
	спрямовується на виробничий, соціальний розвиток	0,25
	матеріальне заохочення	0,25
4	доходи, відрахування та надходження	0,33
	у розпорядженні підприємств	0,33
	розширення виробництва	0,33
5	готівка, цінні папери та відкриті кредитні лінії	0,33
	доступні для використання	0,33
	забезпечення ефективної діяльності	0,33
6	власні залучені та позикові кошти	0,33
	фінансування поточних витрат	0,33
	розширення виробництва	0,33
7	кошти, в основних засобах та обігових коштах	0,33
	авансовані кошти	0,33
	формування доданої вартості	0,33
8	грошові кошти у фондовій і нефондовій формах	0,25
	власні та залучені кошти	0,25
	зростання виробництва	0,25
	соціально-економічний розвиток	0,25
9	грошові кошти	0,33
	від реалізації видачі зобов'язань	0,33
	забезпечення функціонування підприємства	0,33
10	частина коштів у фондовій і нефондовій формі	0,33
	власні залучені та позикові кошти	0,33
	забезпечення розширеного відтворення	0,33

Підсумуємо оцінки навантаження на кожне слово подібних ключових слів, які траплялися більше від одного разу. Ті, що матимуть найвищі значення, будемо вважати за найбільш значущі (табл. 4). На їхній основі запропонуємо визначення.

Таблиця 4

Загальне навантаження на значущі словосполучення

№ з/п	Значущі словосполучення	Загальне навантаження
1	власні та залучені ресурси	$0,25+0,25+0,25+0,33+0,33+0,33+0,33=2,07$
2	забезпечення функціонування підприємства	$0,25+0,33+0,33+0,33+0,25=1,49$
3	розширення виробництва	$0,25+0,33+0,33+0,25+0,33=1,49$
4	грошові фонди	$0,33+0,33+0,33+0,33=1,32$
5	у розпорядженні суб'єктів господарювання	$0,25+0,33+0,33=0,91$
6	грошові кошти	$0,25+0,33=0,88$

Таким чином, з урахуванням морфологічного та контент-аналізу фінансові ресурси підприємства – це грошові фонди, які безпосередньо знаходяться в розпорядженні суб'єктів господарювання, сформовані за рахунок власних і залучених ресурсів для забезпечення функціонування підприємства на сьогодні та розширення виробництва в майбутньому.

Отримане визначення відображає цільове спрямування використання фінансових ресурсів, а також факт їхньої здатності безумовного миттєвого перетворення на будь-який актив. Також зазначається різноманітність джерел формування фінансових ресурсів та їхня мета – поточне забезпечення ефективного виробництва, а також майбутнього розвитку та розширення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Латишева І. Л.

Література: 1. Белолипецкий В. Г. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / В. Г. Белолипецкий. – М. : КноРус, 2013. – 448 с. 2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, 2004. – 720 с. 3. Буряк Л. Д. Фінансові ресурси підприємства / Л. Д. Буряк // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 23–27. 4. Гуйда Т. В. Формирование и использование финансовых ресурсов : учеб. пособие / Т. В. Гуйда. – М. : Дело, 2003. – 234 с. 5. Downes Jh. Dictionary of Finance and Investment Terms / Jh. Downes, J. Goodman. – NY : Barron's Educational Series, 2014. – 912 p. 6. Колчина Н. В. Финансы предприятий / Н. В. Колчина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 383 с. 7. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал / В. М. Опарін // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 7. – С. 26–28. 8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємства : підручник / А. М. Поддєрьогін [та ін.]. – Київ : ХНЕУ, 2008. – 552 с. 9. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Н. Пойда-Носик, С. С Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96–103. 10. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С. В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.

ОСОБЕННОСТИ ЗАЩИТЫ ЦИФРОВОГО КОНТЕНТА

УДК 347.78

Комарова С. Д.

Магистрант 2 года обучения
факультета экономической информатики ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены вопросы, возникающие в сфере охраны интеллектуальной собственности. Проанализированы отдельные аспекты защиты цифрового контента, такого как игры и музыкальные произведения. Предложены пути решения проблемы охраны произведений от нелегального использования.

Ключевые слова: право, собственность, музыкальное произведение, графика, законодательство.

Анотація. Розглянуто питання, що виникають у сфері охорони інтелектуальної власності. Проаналізовано окремі аспекти щодо захисту цифрового контенту. Запропоновано шляхи розв'язання проблем охорони творів від нелегального використання.

Ключові слова: право, власність, музичний твір, графіка, законодавство.

Annotation. The problems arising in the field of intellectual property. Analyzed some aspects concerning the protection of digital content such as games and music. This article discusses aspects of the protection of copyright, relating to intellectual property. The ways of solving the problem of protection of works from illegal use.

Keywords: law, property, music, graphics, legislation.

Развитие игровой индустрии в Украине с каждым годом набирает обороты, и украинские разработчики игр занимают лидирующее место в этой сфере. В то же время наблюдается негативная тенденция в правовой сфере касательно правовой охраны использования компьютерной игры как объекта авторского права. В связи с этим стал возможен захват домена или торговой марки, клонирование игры и контента в ней. Большое развитие по-

лучил бизнес по нанесению известного персонажа видеоигры на сувенирную продукцию и одежду, что уже является нарушением.

Так как игра – сложный объект интеллектуальной собственности, то для обеспечения превентивных мер и извлечения наибольшей выгоды со своего детища разработчику игры следует предпринять надлежащие шаги в построении стратегии защиты своих прав на такую игру и ее компоненты. В данной ситуации возникает вопрос о защите своих прав, но при этом необходимо не нарушать права других. Существует несколько способов охраны своих авторских прав.

Так, регистрация авторского права – процедура несложная и не столь затратная. Регистрация авторского права обязательна в том случае, если субъект планирует использовать свои права в коммерческих целях. Согласно ГК Украины авторские права представляют собой комплекс прав на результаты творческой интеллектуальной деятельности – литературные, художественные, музыкальные, аудиовизуальные и иные произведения, компьютерные программы. Среди объектов авторского права также выделяют архитектурные объекты, скульптуры, фотографии, переводы, результаты переработки произведений и др.

На сегодняшний день вопрос об охране авторских прав весьма актуален. Особое внимание заслуживают вопросы, связанные с охраной и использованием музыкальных произведений. Последние несколько лет многие авторы игровых видео, выложенных в сети Интернет, стали получать сотни уведомлений от правообладателей, которые требуют либо удалить ролики из-за нарушения авторских прав, либо поделиться частью доходов от рекламы. Количество жалоб от правообладателей значительно возросло. Стало заметным, что в половине случаев вообще не понятно, какое отношение компания имеет к игре. Например, возникает необходимость удаления отдельных роликов в связи с тем, что к пользователю обратился владелец прав на песню, которая звучит в игре из радиоприемника [1]. Это связано с тем, что люди используют чужие произведения не правомерно. Возрастание жалоб на контент связано с желанием разобраться с правомерностью использования фильмов, которые загружают пользователи в сеть. Тем временем некоторые разработчики и издатели поддерживали владельцев каналов, такие как Blizzard, Capcom, Ubisoft, Codemasters, NaughtyDog и DeepSilver [2].

Второй существенной проблемой становится использование рекламы, встроенной в видеоролики. Создание специальных сервисов для отслеживания данных нарушений способствует порядку и защите авторских прав. например, сервис YouTube автоматически отслеживает материалы, защищенные авторским правом. С помощью сервиса Content ID правообладатели могут отслеживать трафик, блокировать ролики со своими произведениями или требовать часть выручки от рекламы.

Следует заметить, что большинство компаний из индустрии видеоигр не возражает против того, чтобы пользователи выкладывали видео с их играми, если те не пытаются извлечь из этого выгоду. К нарушителям прав компаний-разработчиков попадают практически все ролики, связанные с обзором игр. Получение предупреждений коренным образом влияет на возможность владельцев каналов зарабатывать на своих видео.

Стоит отметить, что просмотр обзоров игр на YouTube стал одним из самых популярных способов оценки качества обзриваемой игры. В связи с чем возникает вопрос о правомерности существующих обзоров игры, если в них не будут присутствовать фрагменты из нее. Материальная выгода от создания и количества просмотров таких роликов также присутствует. Правообладателям в YouTube даны особые полномочия: с помощью сервиса под названием Content ID им дозволено самостоятельно находить видео, нарушающие их права, и блокировать их, а также мониторить доход, который с этого ролика получает владелец канала. В данной ситуации возникает вопрос о нарушении авторских прав владельцев и авторов музыкальных композиций. Также речь идет о нарушении прав на игру. В соответствии со ст. 8 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» [3] объектами авторского права являются музыкальные произведения с текстом и без, аудиовизуальные произведения. Охране по данному Закону подлежат все произведения, указанные ранее, как обнародованные, так и не обнародованные, как завершенные, так и не завершенные, независимо от их назначения, жанра, объема, цели (образование, информация, реклама, пропаганда, развлечения и т. д.). Часть произведения, которая может использоваться самостоятельно, в том числе и оригинальное название произведения, рассматривается как произведение и охраняется в соответствии с данным Законом. Исходя из этого, права человека, который создал музыкальную композицию, нарушены.

Для того чтобы не нарушать авторские права, человек, делающий обзор или создающий видеоролик на любую тематику, но использующий чужой аудиоряд, должен заплатить его правообладателю и получить от него соглашение на использование материала. Данная тенденция должна прослеживаться и с играми, где используются музыка и графика. Не приобретая собственность, в данном случае видеоигру, нарушитель создает обзоры и получает от этого материальную выгоду. Это, в свою очередь, является нарушением прав правообладателей, которые имеют право подать иск на возмещение ущерба.

Нельзя оставить без внимания еще один аспект. Компьютерные программы охраняются как литературные произведения, и охрана распространяется на них независимо от способа или формы их выражения. Как правило, в разработке компьютерной игры участвует большая команда: программисты, дизайнеры, аниматоры, компози-

торы, сценаристы, у которых также возникают права на их произведения. Если говорить о разработке игры на территории Украины, то по законодательству Украины права интеллектуальной собственности на объект, созданный в рамках трудовых отношений (договор или контракт) либо по заказу, принадлежат совместно сторонам этих отношений, если иное не предусмотрено договором.

Использование музыки, названий и персонажей литературных произведений или фильмов и других произведений в создаваемой игре требует получения разрешения от правообладателей таких объектов. К примеру, использование названия Сталкер в игре требует получения разрешения у наследников Аркадия Стругацкого и Бориса Стругацкого – соавторов художественного произведения «Пикник на обочине», которые впервые употребили термин «сталкер» в своем романе. Известны случаи, когда разработчики игр сознательно либо по ошибке копируют чужие игры. Такие действия могут повлечь за собой выплату компенсации за нарушение прав, а часто – и изъятие игры из оборота.

Название игры также подлежит регистрации в виде торговой марки. Данная процедура обезопасит правообладателя от последующих конфликтов с нарушителями [4]. Для более полной защиты есть возможность зарегистрировать изображения героев игры и эпизодов. Идея игры может быть защищена с помощью авторского права. Для этого нужно описать ее концепцию и получить авторское свидетельство на произведение. Авторское свидетельство дает имущественные и неимущественные права. К неимущественным правам относятся: право требовать указания имени автора произведения при любом его публичном использовании и право требовать сохранения целостности произведения и противодействовать любому его искажению или изменению.

К имущественным правам относится исключительное право автора запрещать воспроизведение, публичное исполнение, переработку своего произведения и возможность получать вознаграждение за его использование. Графические элементы игры могут быть защищены двумя способами: с помощью патентования как промышленные образцы или с помощью авторского права как произведения. Каждый из предложенных способов имеет свои особенности [5]. Так, процесс получения патента на промышленные образцы занимает около 6–8 месяцев по стандартной процедуре и 2 месяца по ускоренной. Действителен он в течение 10 лет с последующим правом продления на 5 лет. Следует учесть, что для поддержания патента на промышленный образец придется каждый год в течение срока его действия оплачивать госпошлины.

Следует отметить, что графическая концепция игры может быть описана и зарегистрирована как авторское произведение. Авторские фото и иллюстрации тоже являются объектами авторского права и могут быть защищены как отдельные произведения. С данной ситуацией следует разобраться подробнее. Согласно ч. 2 ст. 54 Конституции Украины никто не может использовать или распространять результаты творческой деятельности лица без его согласия. Что касается игры и графики, оболочек, функций и т. д., то тут уже речь идет о правах на всю игру и на каждый элемент в отдельности также. Автор создал персонажа – это его творение, и автоматически он владелец прав на данное произведение. Если же пользователь использовал его без разрешения в обзоре, то он вынужден выплатить сумму за нарушение авторских прав.

Процедура регистрации авторского права в Украине занимает 2–3 месяца. Регистрация не является обязательной процедурой и осуществляется по желанию автора или владельца имущественных прав. Однако факт регистрации может быть использован в пользу автора в ситуациях, когда имеет место спор об установлении авторства.

Распространение контента по сети Интернет происходит мгновенно, но следует помнить, что за каждым созданным произведением закреплено авторское право, и нарушение данного права влечет за собой последствия.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, старший преподаватель Коршакова О. Н.

Литература: 1. Тысячи игровых видео пропали с YouTube из-за новых правил сервиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kanobu.ru/news/tyisyachi-igrovyyh-video-propali-s-youtube-iz-za-novyih-pravil-servisa--370173>. 2. YouTube лишит летсплееров заработка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gamebomb.ru/gbnews/8056>. 3. Про авторське право і суміжні права [Электронный ресурс] : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. – Режим доступа : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>. 4. Как запатентовать игру? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inventa.ua/ru/kak-zapotentovat-igru-online-kompjuternuju-ili-nastolnuju>. 5. Патентный поверенный: как защитить авторские права на свою игру [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2014/04/08/518826>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 338.246.02:334.012.64(477)

Кононова А. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні напрямки державної підтримки малих підприємств в Україні. Проаналізовано чинне законодавство у цій сфері та виявлено нагальні проблеми щодо державної підтримки виробників.

Ключові слова: мале підприємство, державна підтримка, господарське право.

Аннотация. Рассмотрены основные направления государственной поддержки малых предприятий в Украине. Проанализировано действующее законодательство в этой сфере и выявлены важные проблемы по государственной поддержке производителей.

Ключевые слова: малое предприятие, государственная поддержка, хозяйственное право.

Annotation. We consider the main directions of state support of small enterprises in Ukraine. Analysis of existing legislation in this area and identified immediate problems for state support of manufacturers.

Keywords: small enterprise, government support, economic law.

Як відомо, підприємництво відіграє важливу роль в економіці кожної держави, адже виконує низку функцій, як економічного (мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є двигуном науково-технічного прогресу, забезпечує поповнення державного та місцевого бюджету за рахунок надходжень від податків і зборів тощо), так і соціального характеру (сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, намагаючись найповніше задовольнити потреби населення), забезпечуючи таким чином її розвиток.

Оскільки малі підприємства найбільш чутливі до впливу зовнішніх (макроекономічних) чинників, а також перебувають в умовах обмеженості фінансових ресурсів, то підтримка їхньої діяльності та стимулювання розвитку повинні стати одним із пріоритетних напрямів державної регуляторної політики, а точніше, державна політика у сфері розвитку малого підприємництва повинна стати частиною державної соціально-економічної політики.

Правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності були визначені Законом України від 19 жовтня 2000 р. «Про державну підтримку малого підприємництва в Україні», який втратив чинність з ухваленням 22 березня 2012 р. Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (далі – Закон) [1].

Основною метою державної підтримки малого підприємництва відповідно до останнього Закону є: 1) створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва; 2) забезпечення розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва для формування конкурентного середовища та підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності; 3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого та середнього підприємництва; 4) сприяння провадженню суб'єктами малого та середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки; 5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

Варто зазначити, що незважаючи на те, що перелік напрямів державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва в Україні у Законі розширено, однак, на мій погляд, деякі з них є не чіткими, а подекуди – розмитими: 1) удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; 2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві; 3) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних і регіональних потреб; 4) забезпечення державної фінансової підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; 5) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва; 6) гарантування прав суб'єктів малого та середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; 7) сприяння спрощенню дозвільних процедур і процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого та середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур;

8) організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого та середнього підприємництва; 9) впровадження механізмів стимулювання використання у виробництві суб'єктами малого та середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Основними напрямками Програми є вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності; активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

Згідно із Законом до основних видів державної фінансової підтримки належать: 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого та середнього підприємництва; 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями; 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого та середнього підприємництва; 4) надання кредитів, зокрема мікрокредитів, для започаткування та ведення власної справи; 5) надання позик на придбання та впровадження нових технологій; 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого та середнього підприємництва та великими підприємствами; 7) фінансова підтримка впровадження енергоощадних та екологічно чистих технологій.

Відповідно до чинного Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» надання державної фінансової підтримки (за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів) здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва [2].

Зазначу, що до набрання чинності згаданим законодавчим актом, відповідно до Закону України від 19 жовтня 2000 р. «Про державну підтримку малого підприємництва в Україні», фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва здійснювали Український фонд підтримки підприємництва (далі – УФПП) на загальнодержавному рівні, регіональні фонди підтримки підприємництва на регіональному рівні та місцеві фонди підтримки підприємництва на місцевому рівні [3].

Основними напрямками діяльності УФПП є: 1) впровадження заходів щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні; 2) реалізація регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва; 3) запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів фінансування суб'єктів малого підприємництва.

Одним із пріоритетних напрямів державної політики щодо підприємництва є побудова ефективної фінансово-кредитної системи, яка забезпечуватиме суб'єктам малого підприємництва доступність фінансових ресурсів.

На наш погляд, саме тепер, в умовах відсутності легкого доступу підприємств до джерел фінансових ресурсів, зусилля органів місцевої влади необхідно спрямувати, насамперед, на забезпечення фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, застосовуючи при цьому механізм державного гарантування кредитів, який, на жаль, в Україні майже не діє.

Державне регулювання підтримки малого підприємництва в Україні, як і в усіх державах світу, безумовно, повинне також забезпечуватись існуванням розгалуженої інфраструктурної мережі [4, с. 120]. З одного боку, – це державні інститути регулювання діяльності малого підприємництва, які у світі створюються як спеціалізовані органи управління його розвитком та зосереджені на подоланні головної проблеми – забезпечення стабільних темпів росту (кількісний аспект) і його подальшого розвитку на цій основі (якісний аспект). Державне сприяння інфраструктурному забезпеченню розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється шляхом створення та підтримання функціонування мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, технологічних парків, фондів підтримки підприємництва, фінансових установ, інноваційних та інвестиційних фондів і компаній, лізингових компаній, консультативних центрів, інших підприємств, установ та організацій.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», розвиток малого та середнього підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування. У згаданому Законі також зазначено, що спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого та середнього підприємництва є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва. Хоча згаданий Закон не конкретизує, як називається цей «спеціально уповноважений



орган», однак з огляду на покладені завдання ним є Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва (Держпідприємництво України).

Отже, державна регуляторна політика щодо підтримки малого підприємництва в Україні є неефективною, а нормативно-правова база – недосконалою [5]. Унаслідок проведеного аналізу можна дійти висновку, що виконання як національної, так і регіональних програм підтримки малого підприємництва носить суто декларативний характер. Вважаємо, що заходи щодо їх реалізації повинні містити не тільки короткострокові кроки, а й стратегічні плани та здійснюватись у чітко визначені строки.

Якщо органи державної влади зацікавлені в розвитку малого підприємництва, то вони повинні: створити систему правових, економічних та адміністративних умов їхньої діяльності; спрямувати державні інвестиції на розвиток тих галузей економіки, основу яких будуть становити малі та середні підприємства; завдяки тарифному регулюванню перерозподілити частину прибутку природних монополій на користь МП; взяти на себе частину кредитних ризиків у сфері фінансування МП [6, с. 132].

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 2. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-93/>. 3. Про державну підтримку малого підприємництва [Електронний ресурс] : Закон України від 19.12.2000 № 2063-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>. 4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. – Київ : Держкопідприємництво, 2010. – 240 с. 5. Про деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємництва кредитно-гарантійної підтримки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів від 27.01.2010 № 68. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/68-2010-p>. 6. Фастовець М. Ризиковість кредитування малого бізнесу в Україні / М. Фастовець // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 3 (18). – С. 131–135.



АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1:658.155.4

Копилова І. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито зміст і сутність аналітичного забезпечення підприємства. Розглянуто поняття резервів підприємства. Розкрито поняття рентабельності підприємства та перераховано її різновиди. Виявлено резерви підвищення рентабельності підприємства, а також запропоновано нові напрямки їх пошуку.

Ключові слова: аналітичне забезпечення, резерви підприємства, рентабельність, прибуток, прибутковість.

Аннотация. Раскрыто содержание и сущность аналитического обеспечения предприятия, а также рассмотрено понятие резервов предприятия. Раскрыто понятие рентабельности предприятия и перечислены ее разновидности. Выявлены резервы повышения рентабельности предприятия, а также предложены новые направления их поиска.

Ключевые слова: аналитическое обеспечение, резервы предприятия, рентабельность, прибыль, доходность.

Annotation. The article reveals the content and the essence of analytical providing of the enterprise, and also considers the concept of reserves of the enterprise. Explain the concept of profitability of the company and listed its varieties. The revealed reserves of increase of profitability of the enterprise, as well as proposed new areas of search.

Keywords: analytical support, the company reserves, profitability, profit, yield.

Головним результатом діяльності кожного підприємства є прибуток, який характеризує абсолютну ефективність діяльності. Саме до максимізації прибутку та тим самим до підвищення своєї рентабельності прагне керівництво підприємства. Тому проблема пошуку резервів підвищення рентабельності є дуже актуальною, оскільки рентабельність є одним із найважливіших економічних показників діяльності підприємства.

Питання аналітичного пошуку резервів підвищення рентабельності підприємства розглядали у своїх роботах велика кількість таких учених-економістів, як Г. Савицька, М. Бець, Ф. Бутинець, О. Заруба, О. Кононенко та інші.

Метою цієї статті є розкриття поняття аналітичного забезпечення пошуку резервів підвищення рентабельності підприємства та надання пропозицій щодо його удосконалення.

Аналітичне забезпечення присутнє на будь-якому підприємстві, але рівень такого забезпечення не завжди є достатнім для повноцінного проведення аналітичного процесу й ухвалення ефективних управлінських рішень. Аналітичне забезпечення являє собою комплекс заходів, які спрямовані на збір, обробку та підготовку інформації про діяльність підприємства до безпосереднього аналізу. З урахуванням цього можна визначити етапи організації аналітичної роботи [1]:

- 1) визначення суб'єктів та об'єктів, а також вибір організаційних форм аналізу та розподіл обов'язків між окремими службами та підрозділами;
- 2) планування аналітичної роботи;
- 3) інформаційне та методичне забезпечення аналітичної роботи;
- 4) узагальнення й оформлення результатів аналізу;
- 5) контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, зроблених за результатами аналізу.

Аналітична інформація становить вид економічної інформації, отриманої із облікової інформації в результаті дій функцій управління – аналізу та синтезу [2]. Завданнями аналітичного забезпечення пошуку резервів для підвищення рентабельності підприємства є підвищення ефективності та прибутковості підприємства.

Під резервами розуміють невикористані можливості підприємства у матеріальному та грошовому вимірі. Великий економічний словник А. Б. Борисова надає таке тлумачення: «Резерви – це запаси (матеріальні та грошові), створені для компенсації дії різних неврахованих факторів на ринку, стихійних лих, збоїв у виробництві; можливості покращення використання наявних виробничих ресурсів» [3]. Г. В. Савицька у своїх роботах дає більш ґрунтовне визначення господарських резервів і визначає їх як можливість розвитку виробництва відносно досягнутого рівня під час використання досягнень науково-технічного процесу. Також вона зазначає, що економічна сутність резервів збільшення ефективності виробництва полягає в повному та раціональному використанні потенціалу, що зростає, для отримання більшого обсягу якісної продукції за мінімальних затрат праці на одиницю продукції [4]. Виявлення резервів підвищення рентабельності є пріоритетним напрямом діяльності кожного підприємства.

Термін «рентабельність» веде своє походження від «рента», що у буквальному значенні означає дохід. Отже, рентабельність означає прибутковість, дохідність [5]. Такі економісти, як О. М. Загородна, В. М. Серединська, В. В. Горланчук [6], Н. І. Верхоглядова, І. Г. Яненко та Р. В. Федорович, розглядають рентабельність як відносний показник прибутковості діяльності, який характеризує ефективність підприємства шляхом утворення прибутку.

Н. І. Верхоглядова розуміє рентабельність підприємства як співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власностей, який характеризує інтенсивність їхньої роботи) [7].

Ю. А. Долгоруков розглядає рентабельність підприємства як відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових частин процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [8].

Таким чином, можна вивести власне розуміння: рентабельність – це показник ефективності діяльності підприємства, що характеризує його прибутковість, тобто що вищий рівень рентабельності, то краще та ефективніше працює підприємство. Підприємство є рентабельним, якщо воно отримує прибуток. В іншому ж випадку воно є збитковим, тобто нерентабельним (за винятком бюджетних організацій, благодійних організацій та інших організацій).

Існує багато показників рентабельності підприємства. Використання певного показника рентабельності залежить від характеру оцінки й інтересів користувачів економічної інформації. Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарської діяльності, оскільки їхня величина показує співвідношення результату із вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Аналіз показників рентабельності також є дуже важливим для оцінки потенційних можливостей підприємства щодо формування прибутку й оцінки фінансового стану.

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності є збільшення прибутку. Резерви збільшення прибутку є можливими за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг), зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, економії та раціонального використання коштів на оплату праці робітників і службовців, а також запровадження досягнень науково-технічного прогресу, у результаті чого зростає продуктивність праці [7].

Підвищення рентабельності підприємства за рахунок збільшення обсягів випуску продукції може бути досягнуто за допомогою використання провідних маркетингових заходів, вироблення високорентабельної продукції та вилучення з виробництва низькорентабельної, розширення зони збуту товарів, надання споживчого кредиту під час реалізації товарів, надання більш широкого кола послуг, пов'язаних із реалізацією. Тобто аналітичне забезпечення пошуку резервів передбачає розроблення комплексу оперативних заходів, що спрямовані на максимізацію прибутку та мінімізацію витрат підприємства.

Можна додати, що на прибуток підприємства значно впливає маркетингова політика, що включає цінову політику, оцінку продукції конкурентів і креативність фахівців підприємства. Звідси випливає, що резервом зростання прибутку є кваліфіковані фахівці. Для цього необхідно слідкувати за прийняттям їх на роботу відділом кадрів.

Рентабельність є одним із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. Особливого значення вона набуває у сучасних ринкових умовах, коли керівництву підприємства потрібно постійно ухвалювати рішення задля забезпечення прибутковості, а також фінансової стійкості підприємства. Зростання рентабельності діяльності підприємства викликає підвищення конкурентоспроможності, що також є позитивним моментом для залучення нових інвесторів.

Для забезпечення безперервного збільшення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити певні організаційні передумови, що будуть забезпечувати постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій [9]. Їхню діяльність треба зосередити на розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем і практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

Проаналізувавши різноманітні джерела щодо збільшення прибутковості підприємства, запропонували такі напрями підвищення рентабельності:

- 1) оптимізація структури виробництва та реалізації продукції;
- 2) поглиблення рівня спеціалізації підприємства;
- 3) підвищення матеріальної зацікавленості працівників у результаті своєї праці;
- 4) покращення маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу;
- 5) ліквідація непродуктивних і понаднормативних витрат, що впливають на собівартість продукції;
- 6) удосконалення роботи відділу кадрів задля кращого відбору фахівців;
- 7) наймання кваліфікованих фахівців.

Усе це дасть змогу не тільки збільшити рентабельність, але й підвищити якість виготовленої продукції, розширити асортимент, що викличе зростання попиту та прихильності населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення поняття / Т. М. Безродна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2. – С. 35–38. 2. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А. А. Пилипенко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 276 с. 3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – Київ : Знання, 2007. – 668 с. 5. Абрютіна М. С. Економіка підприємства : учебник / М. С. Абрютіна. – М. : Дело и сервис, 2010. – 585 с. 6. Горлачук В. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с. 7. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова

// Економічний простір. – 2010. – № 21. – С. 312–320. **8.** Долгоруков Ю. А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості / Ю. А. Долгоруков // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 103–105. **9.** Бець М. В. Планування рентабельності виробництва / М. В. Бець // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 40–45.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КРЕДИТУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.717

Корона А. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто міжнародний досвід організації процесу кредитування населення та можливості його використання в Україні. Розглянуто сучасні інструменти автоматизованого управління кредитними ризиками, які успішно апробовані зарубіжними банками. Визначено пріоритетні завдання, які повинні бути виконані комерційними банками України для забезпечення ефективності процесу кредитування.

Ключові слова: банк, банківська діяльність, зарубіжний досвід, кредит, кредитування населення, кредитні ризики.

Аннотация. Рассмотрен международный опыт организации процесса кредитования населения и возможности его использования в Украине. Рассмотрены современные инструменты автоматизированного управления кредитными рисками, которые успешно апробированы зарубежными банками. Определены приоритетные задачи, которые должны быть решены коммерческими банками Украины для обеспечения эффективности процесса кредитования.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, зарубежный опыт, кредит, кредитование населения, кредитные риски.

Annotation. The article describes the experience of the international lending process of the population and the possibility of its use in Ukraine. The modern tools of automated credit risk management, which has successfully been tested by foreign banks. The priority tasks to be solved by commercial banks Ukraine to ensure the effectiveness of the credit.

Keywords: bank, banking, international experience, credit, lending to households, credit risks.

Сучасні тенденції розвитку кредитного сектора економіки змушують українських аналітиків банківської справи та безпосередньо банкірів виявляти інтерес до моделей кредитування населення та методів його управління. Спадкоємність світового досвіду в цьому найважливішому аспекті функціонування комерційних банків становить сьогодні підвищений інтерес, оскільки власний досвід кредитування населення та спроби організації кредитного процесу потребують подальшого розвитку.

Питання управління процесом кредитування в комерційних банках досліджено у роботах таких зарубіжних і вітчизняних учених, як Н. В. Ревуцька, В. Н. Василенко, В. К. Маутов, І. Г. Брітченко, В. А. Сидоренко, Н. С. Меджибовська, А. С. Улановський, Д. М. Гриньков, В. М. Крупський, М. Ф. Пуховкіна. На сьогодні недостатньо розробленими залишаються питання інструментарію зниження кредитних ризиків у банках, а тому вибрана тема статті є актуальною [3, с. 145].

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні міжнародного досвіду управління кредитуванням у банку, а також формуванні загальних рекомендацій щодо зниження кредитних ризиків у роботі комерційних банків України.

Аналізуючи розвиток внутрішнього українського ринку кредиту, важливо вивчити практику країн із розвинутою економікою, потужними кредитно-грошовими системами та великим досвідом споживчого кредитування [1, с. 94].

У Західній Європі та США давно сформовано розвинену та законодавчо врегульовану систему кредитування, в основі якої є методи визначення платоспроможності позичальника. Під час аналізу можливості погашення кредиту з'ясовуються рівень і стабільність доходів позичальника й обсяг його зобов'язань. У США максимальне відношення зобов'язань позичальника до його доходів не може перевищувати 35 %, зокрема виплати за кредитом не повинні перевищувати 28 %. Додатковим захистом від кредитного ризику є зроблений покупцем перший внесок. Поряд із кредитним враховується процентний ризик [3, с. 22].

Тривалий час у США та інших західних країнах використовували традиційний спосіб запобігання процентному ризику: надавали кредити за фіксованими процентними ставками, включаючи у відсоток, що закладається, два компоненти – реальну процентну ставку та ставку, що враховує інфляційні очікування [7, с. 63]. На сьогодні американці щорічно виплачують 450 млрд доларів у вигляді внесків за кредити; загальна сума неоплачених боргів за позиками становить близько 3 трлн доларів.

За даними Міжнародного валютного фонду, середнє співвідношення споживчих кредитів, наданих фізичним особам, становить близько 18 % розміру ВВП країни. Найвищий рівень обсягів споживчого кредитування зафіксований у країнах Азії, на другому місці – країни Європи, на третьому – Латинської Америки. В Україні цей показник не перевищує 2 % ВВП нашої держави [6, с. 251].

Враховуючи потенціал ринку кредитування фізичних осіб і дохідності від цих операцій, значна частина банківських установ нашої держави спрямувала свої зусилля на розвиток саме цього банківського продукту [2, с. 183].

Зрозуміло, що швидка кредитна експансія у цих країнах не позбавлена ризиків. Це пов'язане і з нестійкою політичною ситуацією, і можливими економічними та фінансовими кризами.

Отже, розглянемо сучасні інструменти автоматизованого управління кредитними ризиками, які успішно апробовані зарубіжними банками в роздрібному кредитуванні (табл. 1, складена автором на основі обробки джерел [2; 5; 7]).

Таблиця 1

Інструменти ризик-менеджменту у зарубіжному досвіді

Інструменти	Характеристика
Система автоматизованої обробки заяв та оформлення документів (DECISION MAKER)	Призначена для забезпечення функціонування процесу кредитування, його прискорення та підвищення ефективності на етапі залучення клієнтів та ухвалення рішення про видачу кредиту
Система оцінки кредитоспроможності (система моделювання скорингу або кредитних балів)	Технологія, що використовується кредитно-фінансовими установами для визначення кредитних ризиків. Обчислення кредитних балів проводиться шляхом використання статистичних методів і базується на інформації з кредитної історії клієнтів, що мають вплив на виконання кредитних зобов'язань клієнтом
Система стягнення заборгованості (DEBT MASTER)	Призначена для своєчасного виявлення та стягнення простроченого боргу на ранньому етапі з якнайменшими витратами для кредитора та без додаткового юридичного втручання або передачі даних до колекторської компанії

Отже, на сьогодні існує досить широкий спектр банківських продуктів з кредитування населення як на світовому ринку, так і на ринку України.

Саме кредитування населення відбувається шляхом реалізації таких етапів: розробка стратегій кредитних операцій; розгляд заявки на отримання кредиту; оцінка кредитоспроможності позичальника; підготовка кредитного договору та його підписання; контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту [7, с. 142].

Незважаючи на те, що за кордоном обсяг кредитних операцій із кредитування населення становить одну третину від загального обсягу наданих кредитів, в Україні показник значно нижчий, проте кредитування населення з кожним роком набирає все більших обертів.

Таким чином, використання зарубіжного досвіду в управлінні процесом кредитування комерційних банків України передбачає послідовне виконання таких завдань:

По-перше, НБУ доцільно врегулювати кредитні відносини між кредиторами та боржниками з обслуговування кредитів.

По-друге, розробити механізми, які б не давали змоги банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їхні реальні доходи, а не номінальні.

По-третє, проводити більш стабільну валютну політику, що зменшить коливання курсів іноземних валют та ризики неповернення кредитів і відсотків за ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2011. – 384 с. 2. Кириченко О. А. Банківське кредитування споживчого ринку: проблеми розвитку / О. А. Кириченко, Л. В. Патєрікіна // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – 7 (85). – С. 182–199. 3. Ревуцька Н. В. Кредитування населення і перспективи розвитку в Україні / Н. В. Ревуцька // Цінні папери України. – 2012. – № 2. – С. 22–23. 4. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт / Е. Б. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 160 с. 5. Примостка Л. О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 15. – С. 163–170. 6. Рыкова И. Н. Оценка финансовой эффективности использования кредитного потенциала в банковском секторе / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2014. – № 33 (237). – С. 2–7. 7. Сидоренко В. А. Проблеми організації кредитного процесу в комерційних банках України / В. А. Сидоренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3 (6). – С. 142–147.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 349.3 (477)

Кохан О. К.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано останні дослідження та публікації, в яких започатковано розв'язання проблем функціонування пенсійної системи, виділено нерозв'язані раніше основні питання досліджуваної теми, розглянуто сутність, структуру та суб'єктів пенсійної системи, досліджено перелік основних проблем пенсійної системи, запропоновано перспективи її подальшого розвитку.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне страхування, пенсійне забезпечення, пенсія, солідарна система.

Аннотация. Проанализированы последние исследования и публикации, в которых положено начало решению проблем функционирования пенсионной системы, выделены нерешенные ранее основные вопросы исследуемой темы, рассмотрены сущность, структура и субъекты пенсионной системы, исследован перечень основных проблем пенсионной системы, предложены перспективы ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное страхование, пенсионное обеспечение, пенсия, солидарная система.

Annotation. This article analyzes the recent research and publications in which a solution of problems of the pension system were initiated, highlights major unresolved issues, reviews the essence, structure and subjects of the pension system, researches list of the main problems of the pension system, offers prospects of its further development.

Keywords: pension system, provision of pensions, pension insurance, pension, PAYG.

Демографічна й економічна ситуація в нашій країні (погіршення співвідношення між громадянами працездатного та непрацездатного віку, подальше, згідно з прогнозами, посилення процесів старіння населення, незначні обсяги створюваного валового внутрішнього продукту, зростання видатків Пенсійного фонду та тенденції, які намітилися щодо збільшення рівня його залежності від трансфертів з державного бюджету), а також загальновітові зміни, насамперед у напрямі підвищення пенсійного віку, поширення систем недержавного пенсійного забезпечення [1] тощо, стали поштовхом до запровадження пенсійної реформи і в Україні. Реформи 2004 та 2011 років забезпечили не лише суттєві позитивні зміни у соціальному захисті українських пенсіонерів, а й за-

лишили низку нерозв'язаних проблем [2–4]. То ж вкрай важливим є дослідження зазначених проблем і пошук шляхів їх розв'язання.

Питання реформування системи пенсійного страхування входять до кола наукових інтересів багатьох учених. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці В. Ткаченко, В. Глущенко, О. Кириленко, О. Коваль, В. Рудик, М. Карліна, С. Науменкової, В. Мельничук, А. Загороднього, Н. Ткаченко, Е. Девіса, К. Функе, Т. Хеста, І. Цисара, С. Юшко, С. Ачкасової, Н. Внукової.

Пенсійне страхування людей похилого віку є одним з найважливіших елементів системи соціального захисту населення на сучасному етапі розвитку суспільства. Аналіз категорії «пенсійне страхування» засвідчив відсутність єдиної думки серед науковців щодо її сутності. На належному теоретичному рівні науковці обґрунтували сутність пенсійної системи, її складових частин, але залишається безліч проблем впровадження результатів цих досліджень. Говорячи про солідарну систему, слід відзначити: запроваджена ще за радянських часів, вона давно вже не виконує своїх завдань, що зумовлене низьким рівнем її фінансового забезпечення. То ж всі ці питання потребують подальшого аналізу та розв'язання.

Основними завданнями цієї статті є дослідження системи пенсійного забезпечення, запровадженої з 2004 р., аналіз змін у системі пенсійного забезпечення громадян України внаслідок пенсійних реформ 2004 та 2011 років, визначення їхніх основних результатів, виявлення нерозв'язаних проблем пенсійного забезпечення та пошук шляхів їх розв'язання.

Відповідно до ст. 46 Конституції України кожен має право на забезпечену старість і на соціальний захист, що включає право на забезпечення громадян допомогою у разі втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у похилому віці та в інших випадках, передбачених законом.

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі закладів для догляду за непрацездатними. Пенсії, інші види соціальних виплат і допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

З 01.01.2004 р. в Україні почав діяти Закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», що визначає принципи, засади та механізми функціонування системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [5].

Основним надбанням пенсійної реформи 2004 року стало законодавче визначення трирівневої системи пенсійного страхування, в якій перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування; другий – накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування; третій – добровільне недержавне пенсійне забезпечення [6]. Однорівнева система пенсійного страхування, побудована за принципом солідарності поколінь, була ефективною та виправданою в умовах, коли кількість отримувачів пенсій суттєво поступалася кількості осіб, що робили свій внесок до цієї системи. Відповідно, в умовах загальносвітової тенденції старіння населення вона виявилася неспроможною забезпечити належний захист осіб похилого віку. Тому саме трирівнева структура системи пенсійного забезпечення покликана була ефективно розв'язати питання гідного фінансового забезпечення пенсіонерів.

Перший рівень пенсійної системи базується на принципі солідарності поколінь – населення, що працює, забезпечує тих, хто вже перебуває на пенсії. Другий рівень системи пенсійного страхування є загальнообов'язковим, як і перший, та водночас є накопичувальним, як третій рівень – добровільне недержавне пенсійне забезпечення. Його упровадження планується лише після формування необхідних економічних передумов і створення ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури [7]. Метою створення третього рівня є отримання додаткових пенсійних виплат громадянами. Проте виникають такі проблеми, як високий вплив соціальних чинників, фінансові проблеми, низька дохідність певних фінансових інструментів тощо [4].

Наступною перевагою пенсійної реформи 2004 р. стало запровадження особливої формули для розрахунку належної пенсіонерів суми пенсії. Нею враховано вплив двох чинників: розмірів заробітної плати та кількості років страхового стажу фізичної особи [3; 4].

Основними проблемами функціонування пенсійної системи України, які потребують особливої уваги, є: низький рівень пенсійного забезпечення громадян; наявність значних переваг і пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників за однакового рівня відрахувань; тіньовий сектор економіки; велика кількість пенсіонерів у співвідношенні з кількістю зайнятого населення [7].

Успішне реформування усіх рівнів пенсійного забезпечення вимагає створення економічних передумов, а саме: зміцнення фінансового стану підприємств і відповідне нарощування їхніх фінансових можливостей; розширення зайнятості населення, мінімізація прихованого безробіття, тіньової зайнятості; скасування пільг у сплаті страхових внесків і заборона запровадження нових пільг без визначення джерел їхнього фінансування.

З 1 жовтня 2011 р. чинне пенсійне законодавство України зазнало кардинальних змін. Суть основних нововведень полягає у:

- підвищенні пенсійного віку – запроваджено поступове підвищення пенсійного віку для жінок з 55 до 60 років; з 1 січня 2013 року проводиться поступове підвищення пенсійного віку для чоловіків, які претендують на отримання наукової пенсії або пенсії державного службовця;
- підвищенні вимог до страхового стажу осіб, що набувають право на пенсію;
- зміні показника заробітної плати – віднині під час визначення суми пенсії в її розрахунку бере участь середня заробітна плата в Україні за три попередні календарні роки;
- коригуванні механізму проведення перерахунку пенсій;
- зміні порядку призначення та встановлення розміру спеціальних пенсій, призначених згідно із законами «Про державну службу», «Про прокуратуру», «Про статус народного депутата України», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про судоустрій і статус суддів»;
- обмеженні максимального розміру пенсії – обмежено розмір пенсії максимальним рівнем у десять прожиткових мінімумів, установлених для осіб, які втратили працездатність. Щодо осіб, пенсію яким призначено до 1 жовтня 2011 р., встановлено: за умови перевищення їхньої пенсії встановленого максимального рівня її виплачуватимуть без індексації, щорічного підвищення та будь-яких перерахунків, доки розмір пенсії не буде відповідати максимальному рівню [4].

Тож пенсійна система – це складний комплекс, що являє собою сукупність правових, економічних та організаційних інститутів і норм, які мають за мету надання матеріального забезпечення у вигляді пенсій громадянам після досягнення ними встановленого законодавством віку, настання інвалідності, втрати годувальника та з інших підстав, визначених законодавством.

Підсумовуючи все вищевикладене, необхідно зазначити, що сьогодні Пенсійний фонд України перебуває в надзвичайно складному фінансовому становищі та не забезпечує пенсіонерів необхідним обсягом доходу (пенсій) для підтримання прийнятного рівня життя.

Незважаючи на прогресивну реформу 2004 року, яка дала змогу суттєво посилити рівень соціального захисту українських пенсіонерів, усе ж залишилася низка питань, які не були розв'язані: не було створено ефективного механізму призначення пенсій, не відбулося належної диференціації пенсій для більшості пенсіонерів в Україні. Впровадження другого та третього рівнів системи пенсійного забезпечення залишається під сумнівом.

Слід розв'язати й такі питання, як легалізація заробітків і забезпечення їхнього зростання, яке зможе зумовити скорочення безробіття, розширення зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць в умовах економічного зростання країни.

Важливим моментом є здійснення ефективного державного регулювання у сфері пенсійного забезпечення. Функції держави щодо здійснення регулювання у сфері пенсійного забезпечення повинні ґрунтуватися не тільки на регулятивних можливостях, а й на законодавчих обмеженнях і захисті інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, визначенні структури пенсійних активів, оптимізації інвестиційного доходу та внесків, що відраховуються із зарплати.

Перспективними напрямками майбутніх досліджень може бути подальше удосконалення загальних і спеціальних механізмів державного регулювання, розробка нових методів прогнозування потреб розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.

Література: 1. Ачкасова С. А. Реформування системи пенсійного страхування в Україні та визначення ролі фінансових консультантів / С. А. Ачкасова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2 (13). – С. 303–309. 2. Полозенко Д. В. Розвиток пенсійної системи України / Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 18–27. 3. Юшко С. В. До аналізу наслідків пенсійної реформи 2004 року / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 59–69. 4. Юшко С. В. Пенсійні реформи в новітній історії України / С. В. Юшко // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори-2006», 2014. – С. 566–575. 5. Ярошевич Н. Б. Пенсійне страхування: проблеми розвитку / Н. Б. Ярошевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2009. – № 19.7. – С. 240–244. 6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15&p=129785317_7266446. 7. Васильченко О. М. Пенсійна система України: сьогодення та перспективи / О. М. Васильченко // Праця і закон. – 2009. – № 1. – С. 8–13. 8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/standi-rozvitok-npz.html>.

ЗАСТОСУВАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.92:658.14

Кошель Д. Ю.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності формування структури капіталу ПАТ «Дім марочних коньяків “Таврія”». З використанням цього підходу проведено аналіз динаміки показників діяльності підприємства, що характеризують оптимальну структуру капіталу.

Ключові слова: оптимальна структура капіталу, таксономія, таксономічний показник.

Аннотация. Рассмотрено применение таксономического анализа для оценки эффективности формирования структуры капитала ПАО «Дом марочных коньяков “Таврия”». При использовании данного подхода проведен анализ динамики показателей деятельности предприятия, характеризующих оптимальную структуру капитала.

Ключевые слова: оптимальная структура капитала, таксономия, таксономический показатель.

Annotation. The article deals with the application of taxonomic analysis to assess the effectiveness of the capital structure of the company “The House of Vintage Cognacs “Tavria”. Using this approach, the analysis of the company performance dynamics indices characterising the optimal capital structure was made.

Keywords: optimal capital structure, taxonomy, taxonomic indicator.

Для ухвалення управлінських рішень щодо оптимізації структури капіталу підприємства необхідно постійно проводити оцінку наявної структури капіталу, на яку здійснює вплив безліч факторів. Коли країна переживає скрутні часи не тільки в політиці, але й в економіці, питання визначення потреб фінансування підприємств та його джерел набувають ще більшої актуальності.

Основні методологічні підходи до оптимізації структури капіталу знаходять своє відображення в працях А. Сміта, Дж. Хорна, К. Маркса, М. Міллера, Ф. Модільяні та ін., серед вітчизняних учених присвячені цьому питанню роботи В. Подольської, В. Кантора, Г. Маховика, І. Бланка, О. Яріша та ін.

Метою написання статті є удосконалення методичного підходу до оцінки ефективності формування структури капіталу підприємства на основі методу таксономічного аналізу.

Ефективність функціонування підприємства залежить від оптимальної структури його капіталу. Під оптимальною структурою капіталу розуміють таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства та яке забезпечує реалізацію його ринкової стратегії [1].

Для оцінки ефективності формування структури капіталу підприємства доцільно побудувати інтегральний показник, який узагальнить різноспрямовані ознаки (показники), що характеризують сформовану структуру. Цей підхід можливо реалізувати за допомогою використання методу таксономії.

Назва таксономічного методу походить від двох грецьких слів: «таксис» (розміщення, порядок) і «номос» (закон, правило, принцип). Таким чином, таксономія – це наука про правила упорядкування та класифікації.

Спочатку цей термін використовувався лише для визначення окремої науки в системі наук, класифікації рослин і тварин. На сьогодні поняття та методи таксономії використовуються для упорядкування, систематизації різних об'єктів, зокрема і економічних [2].

Першим етапом побудови таксономічного показника є формування матриці спостережень, для чого пропонується вибрати такі показники: коефіцієнт автономії, коефіцієнт рентабельності капіталу, коефіцієнт оборотності капіталу, коефіцієнт фінансового ризику та показник власних оборотних коштів.

Коефіцієнт, що показує частку власного капіталу у загальному майні підприємства, називається коефіцієнтом автономії. Він також допомагає оцінити ступінь незалежності підприємства та ступінь його самостійності в ухваленні управлінських рішень.

Коефіцієнт рентабельності капіталу характеризує його здатність генерувати необхідний прибуток у процесі господарського використання та визначає загальну ефективність формування капіталу підприємства.

Коефіцієнт оборотності капіталу відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку [3].

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує структуру капіталу, адже показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на кожну одиницю власних [4].

Власні оборотні кошти (ВОК) – це кошти, що постійно знаходяться в розпорядженні підприємства та сформовані за рахунок власних ресурсів [5].

Таким чином, матрицю спостережень можна навести в такому вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця спостережень для побудови таксономічного показника

Роки	Коефіцієнт автономії (x_1)	Коефіцієнт рентабельності капіталу (x_2)	Коефіцієнт оборотності капіталу (x_3)	Коефіцієнт фінансового ризику (x_4)	ВОК (x_5)
2011	0,34	0,10	0,46	1,89	38656
2012	0,41	0,05	0,44	1,40	124258
2013	0,43	0,002	0,25	1,28	126977
2014	0,32	-0,05	0,45	2,07	86993

Для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація (табл. 2), яка дає змогу звести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак. Стандартизувати показники можна за формулою (1) [6]:

$$Z_{ij} = (X_{ij} - X_{\text{ср}}) / o_i \quad (1)$$

де: Z_{ij} – стандартизоване значення кожного показника;

X_{ij} – значення j -ї ознаки для i -го об'єкта;

$X_{\text{ср}}$ – середньоарифметичне значення j -ї ознаки;

o_i – середньоквадратичне відхилення j -ї ознаки.

Таблиця 2

Матриця стандартизованих значень

z	-0,66	1,11	0,61	0,61	-1,34
	0,64	0,44	0,37	-0,68	0,72
	1,04	-0,37	-1,49	-1,00	0,79
	-1,02	-1,18	0,49	1,07	-0,17

Наступним кроком формуємо еталонні рівні значень показників у системі (за критерієм min-max), для цього необхідно провести диференціацію ознак (розділення всіх змінних на стимулятори та дестимулятори). Ознаки, які надають позитивний (стимулювальний) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, що уповільнюють розвиток підприємства, – дестимуляторами.

Елементи цього вектора мають координати X_{oi} , що формуються із значень показників за формулою (2):

$$\begin{aligned} X_{oi} &= \max X_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є стимулятором;} \\ X_{oi} &= \min X_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є дестимулятором.} \end{aligned} \quad (2)$$

З урахуванням цього змінні матриці розподілились так: x_1, x_2, x_3, x_5 – стимулятори, а x_4 – дестимулятор.

Отже, для підприємства ПАТ «Дім марочних коньяків "Таврія"» вектор-еталон має такі координати:

$$P_0 = (1,04; 1,11; 0,61; -1,00; 0,79).$$

Наступним етапом розрахунку таксономічного показника є визначення відстані між окремими спостереженнями (періодами) та вектором еталона. Відстань між окремою точкою спостереження та точкою P_0 розраховується за формулою (3) [7]:

$$d_j = \left(\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{i0})^2 \right)^{1/2}, \quad (3)$$

де: Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника;

Z_{io} – стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

Останнім етапом є розрахунок інтегрального показника, значення якого наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунку таксономічного показника

Значення таксономічного показника (I)	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
	0,39	0,83	0,50	0,25

Відобразимо динаміку зміни коефіцієнта на рис. 1.

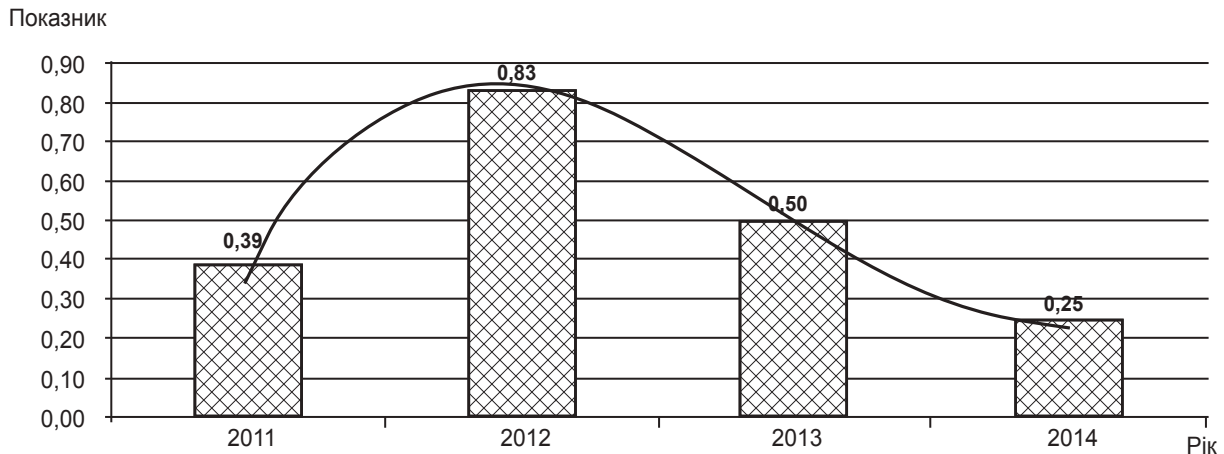


Рис. 1. Динаміка змін коефіцієнта таксономії

Як видно з рис. 1, коефіцієнт таксономії ПАТ «Дім марочних коньяків "Таврія"» різко зріс у період з 2011 по 2012 рік з 0,39 до 0,83. Ці зміни відбулися внаслідок зростання власного капіталу підприємства. У період 2013–2014 рр. спостерігається зменшення показника в динаміці (у 2013 році на 0,33 п., а в 2014 році – на 0,25 п.). Ці зміни відбулися внаслідок зниження ефективності використання джерел ресурсів підприємством, тому для запобігання подальшому зниженню існує потреба в розробці системи заходів підвищення ефективності формування структури капіталу підприємства.

Отже, у проведеному дослідженні побудовано інтегральний показник оцінки ефективності формування структури капіталу підприємства за допомогою методу таксономічного аналізу, що дає змогу підвищити обґрунтованість складу та структури капіталу підприємства й узагальнити різноспрямовані показники.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2004. – 528 с. 2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с науч. ред. В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 2013. – 151 с. 3. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. – Харьков : Фактор, 2006. – 200 с. 4. Русак Н. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования / Н. А. Русак. – Мн. : Высшая школа, 2003. – 530 с. 5. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Ярш. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 488 с. 6. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия [Електронний ресурс] / Н. В. Саблина, В. А. Теличко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2009_3/78-82.pdf. 7. Інформаційні системи і технології в економіці : навч. посіб. / За ред. В. С. Пономаренка. – Київ : Академія, 2002. – 542 с.

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.155

Кузьменко А. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття прибутку як економічної категорії. Визначено його роль у системі ринкових відносин і чинники, що впливають на його зміну. Розглянуто основні можливі резерви підвищення прибутку підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансовий результат, прибуток, прибутковість, резерви.

Аннотация. Рассмотрено понятие прибыли как экономической категории. Определена его роль в системе рыночных отношений и факторы, влияющие на его изменение. Рассмотрены основные возможные резервы повышения прибыли предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовый результат, прибыль, доходность, резервы.

Annotation. The article discusses the concept of «profit» as an economic category. Defined its role in the market economy and the factors influencing its change. The main potential reserves increase profits.

Keywords: enterprise, financial results, profit, profitability, reserves.

В умовах ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є отримання позитивного кінцевого фінансового результату, який виражається сумою отриманого прибутку від здійснення господарської діяльності. Саме прибуток відіграє одну з головних ролей в системі економічних показників і є незамінною метою функціонування підприємства. Він є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, а також підвищення його ринкової вартості. Для більш ефективного функціонування підприємств найбільше значення має виявлення резервів щодо підвищення розміру прибутку.

Дослідженням сутності та природи виникнення прибутку та резервів його підвищення присвячені роботи таких учених, як О. О. Орлов, А. Д. Шеремет, В. О. Мец, І. О. Бланк, М. Д. Білик, Л. І. Донець, А. А. Мазаракі та ін.

Мета цієї роботи – вивчення й оцінка резервів підвищення чистого прибутку підприємства.

Фінансовий результат господарської діяльності будь-якого підприємства характеризується таким абсолютним показником, як сума отриманого прибутку. О. О. Орлов вважає, що прибуток як фінансовий результат відображає підсумки фінансово-господарської діяльності та є частиною доданої вартості, створеної та реалізованої, готової до розподілу [1].

Прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, тому економісти по-різному трактують поняття категорії прибутку. Так, І. М. Бойчик вважає, що прибуток – це частина прибутку, яка залишається у підприємства після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізацію продукції [2].

На думку А. А. Мазаракі, прибуток як економічний показник характеризує різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг) або різницю між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції [2].

В. О. Мец під прибутком розуміє фінансову категорію, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості [3].

Незважаючи на різні думки економістів, вони вкладають одну суть у поняття прибутку та вважають, що прибуток – це частина доходу, яка залишається у підприємства після відшкодування ним усіх витрат на виробничу, комерційну та фінансову діяльність, а також він є основною характеристикою ефективності здійсненої діяльності.

Роль прибутку у системі ринкових відносин є величезною та полягає у такому:

- 1) прибуток – основна мета підприємницької діяльності та вимірник її ефективності;
- 2) прибуток є основним джерелом для формування фінансових ресурсів підприємства, чим і забезпечує його розвиток;
- 3) прибуток виконує захисну функцію підприємства від загрози банкрутства та є головною передумовою зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання;

4) прибуток – це критерій ефективності операційної діяльності;

5) прибуток є джерелом задоволення соціальних потреб у зв'язку з тим, що саме завдяки прибутку здійснюється надходження податків і платежів до бюджету [4].

На підставі суми отриманого прибутку можна оцінити загальну прибутковість підприємства, яка безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, однак не може бути прирівняна до абсолютної суми отриманого прибутку. Прибутковість є відносним показником прибутку, на основі якого можна оцінити ефективність управління підприємством.

Прибуток підприємства може формуватися під впливом пов'язаних між собою факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, які можуть впливати на результати господарської діяльності підприємства як негативно, так і позитивно.

До основних зовнішніх факторів належать: місткість ринку, економічні умови господарювання, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств і діяльність конкурентів. До внутрішніх факторів належать: обсяг виготовленої та реалізованої продукції, собівартість виробництва, ціна й асортимент реалізованої продукції, фінансовий менеджмент та інше. Найвагоміше значення має рівень, динаміка та коливання платоспроможного попиту, який визначає стабільність отримання прибутку [5].

Для того щоб забезпечити постійне зростання прибутку, підприємству необхідно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення, які реалізуються за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, зменшення витрат, які пов'язані з її виробництвом і реалізацією, та вдосконалення структури виготовленої продукції [6].

Процес виявлення резервів складається з трьох основних етапів: аналітичний, який здійснюється для виявлення кількісної оцінки резервів; організаційний, метою якого є розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, на які покладено забезпечення використання виявлених резервів; функціональний, який полягає у практичній реалізації заходів щодо підвищення прибутку та контролі за їх виконанням.

Розглянемо більш детально перший етап, який полягає у вивченні аналітичного забезпечення пошуку резервів підвищення прибутку підприємства.

Резерви збільшення прибутку можуть бути отримані у таких випадках:

- 1) під час збільшення обсягів реалізації продукції;
- 2) за рахунок зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- 3) за рахунок економії та раціонального використання коштів на оплату праці працівників і робітників;
- 4) за рахунок впровадження досягнень науково-технічного процесу.

Розглядаючи перший резерв збільшення прибутку, доцільно сказати, що між прибутком і обсягом реалізації існує пряма залежність, яка виявляється у тому, що чим більше підприємство реалізує продукції, тим більшу суму прибутку отримує, і навпаки, зменшення обсягів реалізації зменшує прибуток. Збільшення обсягу реалізації продукції можливе за рахунок: збільшення обсягу виробництва, зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду та підвищення рівня цін.

Наступним важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, тобто зменшення собівартості продукції. Це можливе за рахунок зменшення витрат сировини та матеріалів, палива й енергії, амортизаційних відрахувань, витрат на заробітну плату, адміністративних витрат, що припадають на одиницю продукції. Зменшення собівартості продукції є необхідною умовою для стабілізації цін та економічного процвітання підприємства.

Основними резервами зниження витрат на оплату праці є: зменшення кількості робітників до такої кількості, яка б забезпечувала б нормальну діяльність підприємства, удосконалення нормування праці, введення організаційно-технічних заходів, метою яких є підвищення продуктивності праці.

Впровадження досягнень науково-технічного процесу дасть можливість не тільки зменшити матеріальні витрати, але і підвищити продуктивність праці, що є досить значним резервом збільшення прибутку.

Значним резервом збільшення прибутку є підвищення якості продукції та ліквідація витрат від браку під час виготовлення продукції.

Таким чином, роль прибутку у господарській діяльності підприємств безперервно зростає. Саме він є головною метою здійснення господарської діяльності підприємств і задовольняє інтереси всіх причетних до цієї діяльності сторін, а саме: підприємців, персоналу підприємства та держави. Прибуток є не тільки метою діяльності підприємства, але й основним джерелом розвитку його діяльності. Для отримання максимального прибутку підприємства мають шукати резерви його збільшення, які полягають у забезпеченні зростання обсягів діяльності,

ефективному управлінні витратами на виробництво, підвищенні продуктивності праці та системи управління підприємством, а також впровадженні досягнень науково-технічного прогресу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Орлов О. О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки : монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. – Хмельницький : ХНУ, 2009 – 155 с. 2. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк : ДНУЕТ, 2009. – 255 с. 3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. – Київ : Вища школа, 2003. – 280 с. 4. Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – № 5. – С. 45–53. 5. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1 (32). – С. 195–198. 6. Поліщук Н. В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання : монографія / Н. В. Поліщук. – Київ : КНТЕУ, 2005. – 252 с.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

УДК 226.11(477)

Кузьмичева Ю. Э.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрена упрощенная система налогообложения для физических лиц – предпринимателей, изменения в ней и проблемы, связанные с неэффективностью использования этой системы в нынешних условиях жизни. Выделены преимущества и недостатки упрощенного налогообложения. Рассмотрено применение кассового аппарата для физических лиц – предпринимателей.

Ключевые слова: малые предприятия, налогообложение, упрощенная система налогообложения.

Анотація. Розглянуто спрощену систему оподаткування для фізичних осіб – підприємців, зміни в ній і проблеми, пов'язані з неефективністю використання цієї системи в нинішніх умовах життя. Виділено переваги та недоліки спрощеного оподаткування. Розглянуто застосування касового апарата для фізичних осіб – підприємців.

Ключові слова: малі підприємства, оподаткування, спрощена система оподаткування.

Annotation. In this article the simplified tax system for individuals – entrepreneurs, how it has changed and problems related to the inefficiency of using this system in the present conditions of life. Highlight the advantages and disadvantages of the simplified taxation. The application of the cash register for natural persons-entrepreneurs.

Keywords: small business, taxation, simplified system of taxation.

Цель статьи: изучение современного состояния упрощенной системы налогообложения в Украине и пути ее улучшения.

Постановка проблемы: необходимость анализа упрощенной системы налогообложения, поиска факторов, направленных на повышение эффективности данного метода налогообложения в современных условиях развития рыночных отношений.

Изучением этой проблемы занимались такие ученые, как Е. Гривнак, А. Шуляк, Л. Коваль, А. Квасница, А. Покатаева, А. Свечникова, В. Орлова, З. Скибинская и другие.

Во многих странах мира малый бизнес занимает значимое место в сумме валового национального продукта (ВНП), предоставлении услуг и производстве товара, но на пути развития малого бизнеса стоит множество таких преград, как экономические и организационные барьеры, где особую роль играет механизм налогообложения. Существующая на данный момент система налогообложения в Украине перекладывает ненужные налоговые заботы на субъекты малого предпринимательства. Введение упрощенной системы налогообложения в Украине уже обеспечило необходимые сдвиги в развитии [1].

Упрощенная система налогообложения для физических лиц – предпринимателей (и юридического лица) регулируется с помощью Налогового кодекса Украины (НК), гл. 1, р. XIV.

Упрощенная система налогообложения – это такая система налогообложения, которая заменяет уплату различных налогов и сборов с помощью уплаты единого налога с одновременным упрощенным ведением учета и отчетности физическим лицом – предпринимателем (п. 291.2 ст. 291 НКУ).

Зарегистрировавшись, предприниматель лично выбирает подходящую ему систему налогообложения для ведения бизнеса, если она отвечает определенным требованиям, по окончании всех процедур регистрации. ФЛП может перейти на упрощенную систему налогообложения, указав это при регистрации ФЛП или подав заявление в течение установленного срока.

Если физическое лицо было зарегистрировано в Украине как физическое лицо – предприниматель и является резидентом Украины, то имеет полное право применять упрощенную систему налогообложения. Физические лица – нерезиденты Украины не могут перейти на упрощенную систему налогообложения (п. 291.5.7 ст. 291 НКУ).

Физических лиц – предпринимателей, которые могут работать на упрощенной системе, разделяют на четыре группы, три из которых для ФЛП, а четвертая предназначена для юридических лиц (сельскохозяйственных товаропроизводителей). Каждая группа имеет свои ограничения, на которых надо основываться и которые следует соблюдать при выборе подходящей системы налогообложения [1].

Упрощенная система налогообложения зародилась не так давно и на данный момент является самым «новым» способом налогообложения. Она была введена с 1 января 1999 г. Указом Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» от 03. 07. 1998 г. № 727/98. С 19 сентября 1999 г. данный указ действовал уже в новой редакции – Указа Президента Украины от 28.06.1999 г. № 746/99, которая расширила круг плательщиков единого налога [2].

В декабре 2014 года были внесены новшества в упрощенную систему налогообложения, которые начали функционировать с 1 января 2015 года. Изменения охватывают количество субъектов упрощенной системы налогообложения, иначе говоря, их количество уменьшилось с 6 до 4 групп (4 группа для юридических лиц) [3].

Использование упрощенной системы налогообложения субъектами малых предпринимательств дает ряд преимуществ:

- упрощенная процедура и порядок регистрации налогоплательщика;
- возможность для физических лиц – предпринимателей перейти на уплату единого налога как с начала года, так и с началом любого квартала (если ФЛП решило изменить систему налогообложения);
- упрощенные расчеты, связанные с определением сумм налогов;
- упрощенное ведение бухгалтерского учета и форм финансовой отчетности, предусмотренной Стандартами (положениями) ведения бухгалтерского учета;
- замещение различных форм налоговой отчетности по налогам и различных сборов единым налогом, при этом заполняется одна форма отчетности (расчет уплаты единого налога субъектом малого предпринимательства);
- предоставление права выбора уплачивать НДС или нет (3 группа).

Однако существуют и определенные недостатки, сдерживающие развитие малого предпринимательства в Украине, в частности:

- ограничение объемов выручки субъектов малого бизнеса, которые дают право использовать упрощенную систему налогообложения;
- уплата суммы единого налога физического лица – плательщика авансом за отчетный период (квартал);

При этом не учитывают, будет ли фактически получен доход от осуществления такой деятельности за отчетный период или нет [4].

Особенности учета: для 1–3 группы – неплательщики НДС должны вести Книгу учета доходов, при этом ежедневно заполнять по итогам рабочего дня, отображая в ней полученные доходы (форма Книги утверждается Министерством финансов); плательщики НДС 3 группы должны вести учет доходов и расходов в одноименной книге, утвержденной Министерством финансов Украины [4].

Использование кассового аппарата плательщиками единого налога.

Согласно НКУ п. 296.10 ст. 296 кассовые аппараты не применяются только плательщиками единого налога 1 группы; плательщики единого налога 2 и 3 группы независимо от выбранного вида деятельности могут не применять кассовые аппараты, если объем дохода на протяжении календарного года не превышал 1 млн грн.

Если же доход был превышен плательщиками единого налога 2 и 3 группы, то они обязуются применять кассовый аппарат (с 1 числа нового квартала, следующего за кварталом превышения установленного дохода) и продолжать во всех последующих налоговых периодах (пока они остаются плательщиками единого налога своей группы). Это означает, что, если даже в следующем году доход будет меньше 1 млн грн, применение кассового аппарата все равно будет обязательным [5].

Плательщики единого налога не уплачивают такие налоги и сборы, как:

- налог на доход физических лиц в части доходов, полученных в результате хозяйственной деятельности физического лица, которые подлежат налогообложению единым налогом;
- НДС от операций, связанных с поставкой товаров и услуг, предоставление которых осуществляется на таможенной территории Украины, кроме плательщиков 3 группы, которые выбирают самостоятельно ставку 2 % (с уплатой НДС) или 4 % (без уплаты НДС);
- земельный налог (земельные участки, которые используются для ведения предпринимательской деятельности);
- обложение за осуществление некоторых видов деятельности;
- налогообложения, относящиеся к усовершенствованию садоводства, виноградарства и хмелеводства [2].

Единый налог

Размер ставки единого налога (в месяц) для упрощенной системы налогообложения, которую имеют право устанавливать местные органы власти (в соответствии с п. 293.2 Налогового кодекса Украины, далее – НК), в 2015 году составил:

- 1 группа – до 10 % месячной минимальной заработной платы (далее – МЗП) на 1 января отчетного года ($1218 \text{ грн} \times 10\% = 121,80 \text{ грн}$);
- 2 группа – до 20 % месячной МЗП на 1 января отчетного года (243,60 грн).

Для 1-й и 2-й группы размер ставки рассчитывается на каждый год заново (в течение года не меняется). Размер единого налога не изменяется и не зависит от суммы дохода (только если плательщик не нарушал правила, установленные для своей группы).

Время платежа единого налога для ФЛП 1-й и 2-й групп установлен как не позднее 20 числа текущего месяца (п. 295.1 НК). Если 20 число приходится на нерабочий или выходной день, то уплату нужно произвести заранее, до этого числа (перенос даты уплаты налога после 20 числа не предусмотрен).

– 3 группа – единый налог зависит от суммы получаемого дохода (по ставкам 2 % (с уплатой НДС) и 4 % (без уплаты НДС)). Для третьей группы ставка единого налога имеет строго зафиксированный размер, который не нужно ежегодно пересчитывать.

ЕСВ, который предприниматель платит «за самого себя», определяется ФЛП самостоятельно, но составляет не более предельной величины базы ЕСВ начисления. Наряду с этим оплачиваемая месячная сумма ЕСВ не может быть меньше размера минимального страхового взноса.

Если ФЛП не зарегистрирован на добровольном начале, то ставка ЕСВ будет составлять 34,7 %.

Плюсом является то, что для всех плательщиков единого налога ЕСВ «за самого себя» рассчитывается по одним и тем же правилам.

Так как ЕСВ уплачивается ежеквартально, то ФЛП может платить его в виде авансового платежа в размере, который определяет самостоятельно, но не позднее 20 числа каждого месяца нынешнего квартала, но при конечном расчете за календарный квартал предприниматель должен оплатить полную сумму ЕСВ с вычетом уже уплаченного авансового платежа, который был уплачен ранее [5].

Из всего этого можно сделать вывод, что упрощенная система налогообложения для физических лиц – предпринимателей очень изменилась по сравнению со своим первоначальным видом. И уже утратила свою главную функцию, которая заключалась в том, чтобы обеспечить предпринимателям оплату только единственного налога. Можно увидеть, что государство кардинально пытается изменить упрощенную систему налогообложения, но пока она еще далека от совершенства. Но если рассмотреть на конкретных примерах, то можно сделать вывод,



что малые предприятия при выборе системы налогообложения должны основываться на своих конкретных показателях (таких как их предполагаемый доход, численность работников и вид деятельности). Хотя она до сих пор остается очень актуальна для малых предпринимателей, потому что им выгодней находится на этой системы налогообложения, которая помогает им уменьшить их налоги, хотя уже не так эффективно, как в прошлом. Например, взяв частного предпринимателя, занимающегося предоставлением услуг в сфере фотографий и имеющего 4 работников с доходом 1,3 млн грн в год, мы сразу можем его без сомнений отнести к 2-й группе упрощенной системы налогообложения. Но если бы у него было 11 человек или доход больше 1,5 млн грн в год, то его уже надо было бы относить к третьей группе упрощенной системы налогообложения. Или если бы он хотел остаться на второй группе, но при этом размер дохода был бы превышен (или доход был получен от запрещенного вида деятельности), то он уплатил бы единый налог по ставке 15% (п. 293.4 ст. 293 НКУ).

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Цюрко И. А.

Литература: 1. Единый налог для частных предпринимателей. Особенности работы на упрощенной системе налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://chp.com.ua/spravochnik/edinyj-nalog>. 2. Упрощенная система налогообложения для физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://buhuslugi.com.ua/ru/informatsiya/informatsiya-dlya-fizicheskikh-lits/uproshchennaya-sistema-nalogooblozheniya.html>. 3. Шуляк О. И. Особенности применения упрощенной системы налогообложения [Электронный ресурс] / О. И. Шуляк. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_35/Sulak.pdf. 4. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс] : Закон Украины от 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 5. Налоги за 2015 год для единщиков «за себя» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kchp.com.ua/chastnuy-predprinimatel-na-edinom-naloge/nalogi-za-2015-god-dlja-edinshikov-za-sebja.html>.



АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 659.126.2

Кушнір І. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто систему аналізу торгових ризиків, групу методів, використовуваних під час аналізу й управління ризиками підприємств торгівлі, а також розкрито сутність і можливість застосування етапів аналізу й управління ризиками на сучасному торговельному підприємстві.

Ключові слова: аналіз, торгове підприємство, ризик підприємства, метод аналізу.

Аннотация. Рассмотрена система анализа торговых рисков, группа методов, используемых при анализе и управлении рисками предприятий торговли, а также раскрыта сущность и возможности применения этапов анализа и управления рисками на современном торговом предприятии.

Ключевые слова: анализ, торговое предприятие, риск предприятия, метод анализа.

Annotation. In the article the analysis of trade risk system, a group of techniques used in the analysis and risk management of trading enterprises, as well as the essence and applicability stages of analysis and risk management in the modern commercial enterprise.

Keywords: analysis, commercial enterprise, enterprise risk, method of analysis.

Будь-яке підприємство незалежно від виду його діяльності основною своєю метою має збільшення прибутковості функціонування. На підприємствах торгівлі прибуток можна збільшити за рахунок зростання кількості потенційних покупців, тобто збільшення обсягів продажів, а також за рахунок зниження цін на реалізовану продукцію [1].

Відповідно, для того щоб зіткнутися із зростанням кількості потенційних покупців або збільшенням кількості покупок постійними клієнтами, повинна бути проведена певна робота із завоювання ринку збуту. Зростання товарообігу безпосередньо залежить від роботи маркетингової служби на підприємстві, рівня організації торгівлі, а найголовніше – від ухвалення правильних управлінських рішень. Тому актуальними є питання аналізу ризиків, викликаних цими факторами.

Дослідження, присвячені аналізу ризиків, здійснювали такі вчені, як І. Т. Балабанов, Р. К. Іванова, В. Л. Корнієв, І. О. Бланк, В. В. Вітлінський, Е. О. Уткін, О. М. Цацулін, Г. М. Чубаков та ін.

Аналіз опублікованих робіт і практика господарської діяльності виявили неоднозначність підходів до системи аналізу торгових ризиків і групи методів, використовуваних під час аналізу. Це зумовило напрям і мету дослідження – удосконалення методики аналізу ризиків торгового підприємства.

Наприклад, що стосується залучення покупців, то тут важливу роль відіграє і викладка товарів на вітринах магазинів, і ефективно організована реклама певного виду продукції. Особливе значення для покупців має репутація самої торгової компанії, її марка. Залучити споживачів більше, ніж у конкурентів, підприємство зможе, якщо введе в комплекс надання послуг додаткові види послуг або встановить більш низькі ціни, ніж у конкурентів, зберігаючи при цьому високу якість своєї продукції. Пропонуючи покупцям товари, враховуючи їхні споживчі звички, торгова компанія також сприяє залученню більшої кількості клієнтів [2].

Зусилля торгового підприємства повинні бути спрямовані на збільшення прибутковості не тільки своєї діяльності, а й діяльності постачальників продукції [3].

Система аналізу торгових ризиків містить чотири основні блоки:

- 1) аналітичний блок;
- 2) блок ухвалення рішень і координації;
- 3) виконавчий блок;
- 4) блок контролю.

Етапи аналізу й управління ризиками на сучасному торговельному підприємстві незначно відрізняються від етапів управління ризиками на підприємствах, які зайняті в іншому виді діяльності. Ці етапи часто не залежать ні від розмірів торгового підприємства, ні від його формату. На мою думку, основні етапи системи аналізу й управління ризиками торгового підприємства мають включати:

- 1) визначення торгової стратегії підприємства;
- 2) визначення меж, технологій, форм і сфер, в яких відбувається реалізація вибраної торгової стратегії;
- 3) аналіз та оцінка ризиків, потенційно загрозливих для торгового підприємства та здатних впливати на його діяльність у рамках вибраної торгової стратегії;
- 4) вибір способів і методів управління прогнозованими ризиками;
- 5) визначення режимів функціонування торгового підприємства в умовах ризикової невизначеності та кризових ситуаціях;
- 6) вибір організаційної системи управління торговими ризиками шляхом збору різної інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище торгового підприємства;
- 7) аудит вибраної системи управління торговими ризиками.

Дуже важливо для керівника торгової організації розуміти, що всі зусилля повинні бути спрямовані на досягнення взаємозв'язку мети всієї своєї діяльності, тобто отримання доходу з вибраною системою організації, досягнення цієї мети в умовах потенційного ризику [4].

На підприємствах торгівлі найактуальнішим методом аналізу й управління торговими ризиками вважають метод стратегічного планування. Цей метод найбільш ефективний, оскільки допомагає зняти велику частину невизначеності, попередити, наприклад, ослаблення позицій торгового підприємства у своєму сегменті ринку. Суть цього методу в тому, щоб періодично розробляти деякі сценарії подальшого розвитку стану господарського підприємства в умовах ризику, сценарії можливої поведінки партнерів, конкурентів і постачальників за тих же умов ризику. Необхідно також проводити постійний моніторинг соціально-економічного та нормативно-правового середовища, в якому діє певне торговельне підприємство. Підсумком моніторингових операцій є аналіз нових взаємодій торгового підприємства з конкурентами та споживачами, а також із владою та законодавством. Наявність таких результатів аналізу – це можливість заздалегідь підготуватися до змін з боку представників влади (наприклад, бути готовим до нововведень у нормативне законодавство або до нових правил ведення господарської діяльності). Тут вже буде актуальний метод запобігання втратам, адже що більше інформації відомо підприємцю, то більше

у нього можливості уникнути значних втрат під час зміни зовнішніх факторів. Метод мінімізації збитків дає змогу знизити втрати різними попереджувальними методами. За допомогою такого методу аналізу торгових ризиків, як метод активного та цілеспрямованого маркетингу, можна домогтися дотримання всіх пунктів законодавства, умов договорів і контрактів, трудової та виробничої дисципліни.

Іноді для підприємств торгівлі характерні агресивні методи формування попиту на свою продукцію. В основному це маркетингові методи, такі як сегментація ринку, оцінка ємності ринку, забезпечення ефективної рекламної кампанії, аналіз діяльності конкурентів, вироблення стратегії конкурентної боротьби та ін.

У діяльності торгового підприємства частіше користуються методами ухилення від ризику. Здебільшого ухилення від ризику торгові керівники домагаються шляхом відмови від співпраці з підозрілими або небажаними партнерами (споживачами та постачальниками). Для них легше відмовитися від недобросовісних партнерів, ніж ризикнути вступити з ними в угоду, але на умовах, відмінних від попередніх. Керівники деяких торгових підприємств взагалі не прагнуть розширювати коло партнерів, а працюють з малим, але надійним числом постачальників. Сумнів у таких підприємств викликає вже просто відсутність гарантій з боку партнерів.

Крім перерахованих вище методів, торговельні підприємці часто використовують інші методи, наприклад метод локалізації ризику, але використання цього методу можливе тільки в тому разі, коли точно відоме джерело виникнення ризику; методи дисипації, або розподілу загального ризику шляхом об'єднання з іншими учасниками, зацікавленими в загальних сприятливих результатах (для застосування цього методу торгове підприємство має привернути увагу до розподілу ризику інших підприємств).

Ще одна група методів, використовуваних під час аналізу й управління ризиками підприємств торгівлі, – це методи відшкодування втрат. Ця група методів спрямована на те, щоб за відсутності можливості уникнути втрат можна було їх частково або повністю відшкодувати та не дати змоги бізнесу вийти за межі критичного рівня збитків, наприклад метод створення системи резервів, який передбачає створення резервів сировини, матеріалів, грошових коштів тощо. Формуючи резерви, заздалегідь визначають можливості їх використання в момент настання кризових для підприємства ситуацій.

Кожен із методів аналізу ризиків торгових підприємств має свої переваги та недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

Можливості застосування основних методів аналізу ризиків на торговому підприємстві

Метод аналізу	Переваги	Недоліки
Метод стратегічного планування	Допомагає зняти велику частину невизначеності, попередити появу вузьких місць	Проведення постійних моніторингів соціально-економічного та нормативно-правового середовища
Метод запобігання втратам	Можливість уникнути значних втрат на підприємстві під час зміни зовнішніх факторів	Недостача відповідної інформації на підприємстві
Метод мінімізації збитків	Дає змогу знизити втрати різними попереджувальними методами	Є неефективним на підприємстві
Метод ухилення від ризику	Його використання є надійним і не викликає сумніву щодо точного ухилення від ризику	Відмова від співпраці з партнерами
Метод відшкодування втрат	Можливість частково або повністю відшкодувати втрати та не дати змоги бізнесу вийти за межі критичного рівня збитків	Цей метод неможливий під час використання без створення системи резервів

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна дійти висновку, що на сьогодні існує велика кількість методів аналізу й управління торговими ризиками, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Вибір конкретної методики залежить від внутрішнього та зовнішнього середовища торгового підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – Київ : Каравела, 2005. – 400 с. 2. Цигилик І. І. Основи підприємництва : навч. посіб. / І. І. Цигилик, Т. М. Паневик, З. М. Криховецька. – Київ : Центр навч. літ., 2005. – 240 с. 3. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 239 с. 4. Бланк І. А. Управління торговим підприємством / І. А. Бланк. – Київ : Ніка-Центр, 2002. – 736 с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

УДК 658.8.007

Лацугіна О. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз підходів науковців щодо оцінювання ефективності комунікаційної політики підприємства. Досліджено цілі та параметри ефективності комунікаційної політики. Наведено порівняльну характеристику моделей оцінки ефективності маркетингових комунікацій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, маркетингова комунікаційна політика, інструменти маркетингових комунікацій, ефективність маркетингових комунікацій, моделі оцінки ефективності маркетингових комунікацій.

Аннотация. Проведен анализ подходов ученых по оценке эффективности коммуникационной политики предприятия. Исследованы цели и параметры эффективности коммуникационной политики. Приведена сравнительная характеристика моделей оценки эффективности маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинговая коммуникационная политика, инструменты маркетинговых коммуникаций, эффективность маркетинговых коммуникаций, модели оценки эффективности маркетинговых коммуникаций.

Annotation. The article analyzes approaches for evaluating the efficiency of communication policy of the company. Researched targets and indicators of efficiency of communication policy. Shown comparative characteristics of models assessing the effectiveness of marketing communications.

Keywords: marketing communications, marketing communications policies, marketing communication tools, the effectiveness of marketing communication, models evaluation of the effectiveness of marketing communications.

З розвитком ринкових відносин і загостренням конкуренції став актуальним пошук нових механізмів ефективного ринкового регулювання. Велику увагу в маркетинговій діяльності будь-якого підприємства потрібно приділяти комунікаційній складовій частині, оскільки вона в сучасних умовах стає самостійною економічною одиницею та перебуває в складній системі суспільних відносин, що так само вимагає пошуку ефективних методів у збутовій політиці на основі швидкого отримання, обробки та передачі інформації.

Важливими напрямками управлінської діяльності є формування попиту, сприятливих суспільних вражень і кращого вибору товарів. Цьому покликана слугувати система маркетингових комунікацій підприємств, основними елементами якої є стимулювання збуту, персональний продаж і рекламна діяльність.

На рівні підприємства комунікаційна діяльність займає особливе місце, тому що являє собою найбільш активну частину всього комплексу маркетингу, сприяючи збільшенню обсягів продажів, підвищенню ефективності підприємницької діяльності загалом.

Маркетингову політику комунікацій на вітчизняних промислових підприємствах розглядають Н. Моїсєєва, Т. Грифін, Ф. Євдокимов, В. Гавва, В. Крилов. Автори визначили, що маркетингова політика комунікацій складається з таких основних засобів маркетингового впливу на чітко визначений ринок або конкретну його частину: реклама; стимулювання збуту; участь у виставках; формування суспільної думки; ділове листування; пряма поштова реклама й Інтернет; представницькі заходи.

Аналіз зарубіжної економічної літератури свідчить про те, що питання формування комунікаційної політики були розглянуті багатьма науковцями, а саме: Ж. Ламбенем, Ф. Котлером, Д. Аакером, Дж. Барнетті, С. Моріарті та ін. Аналіз досліджень науковців показав, що не існує єдиного підходу до класифікації інструментів і каналів маркетингових комунікацій. Але у більшості підходів, запропонованих авторами, до класифікації елементів комунікацій належать: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту та паблік рилейшнз.

Причому в літературі кожен елемент маркетингових комунікацій (реклама, PR, стимулювання, особистий продаж) є окремим напрямком, самостійним об'єктом вивчення. Кожна зі складових частин маркетингових комунікацій має свої особливості, але усі вони доповнюють одна одну, створюючи єдиний комплекс [3].

Ефективність маркетингових комунікацій для різних суб'єктів ринку різна та по-різному виявляється. Існують такі цілі оцінки ефективності маркетингових комунікацій [5]:

- 1) з'ясування відповідності цілей і завдань маркетингової комунікаційної діяльності цілям і завданням маркетингу;
- 2) установлення різниці між запланованими та фактичними витратами на проведення заходів маркетингових комунікацій;
- 3) визначення конкретних результатів маркетингової комунікаційної діяльності за певний період;
- 4) контроль за впливом маркетингових комунікацій на економічні показники господарської діяльності підприємства;
- 5) контроль комунікативних показників: сила впливу маркетингових комунікаційних звернень на аудиторію, ступінь її охоплення, формування ставлення споживачів до підприємства та його продукції, формування іміджу підприємства у широких колах громадськості та ін.

Оцінка ефективності маркетингових комунікацій є важливою складовою частиною аналізу стимулювання збуту, що дає змогу визначити, наскільки успішним був той чи інший промо-захід.

Ефективність комунікаційної політики визначається як співвідношення ступеня досягнення мети, поставленої в рамках діяльності, і витрат на досягнення зазначеної мети.

Роль параметрів ефективності комунікаційної політики відіграють: кількість нових покупців, загальна кількість покупців, обсяг продажів і покупок, кількість звернень.

Для складання попередньої оцінки функції реакції збуту стосовно фірми можна скористатися трьома способами [2]:

1. Статистичний метод, коли керівник збирає дані про минулі продажі та рівні застосованого комплексу маркетингу та виробляє оцінку функцій реакції збуту за допомогою статистичних прийомів.
2. Експериментальний метод, що вимагає варіювання рівня маркетингових витрат та їх розподілу по аналогічним географічним чи іншим одиницям розбивки з подальшим вимірюванням досягнутих обсягів збуту.
3. Метод експертної оцінки, коли під час встановлення необхідного рівня витрат керуються обґрунтованими припущеннями експертів.

На сьогодні для оцінки ефективності широке застосування отримали методи, що базуються на використанні математичних моделей ухвалення рішень. Для оцінки ефективності маркетингових комунікацій використовують такі моделі: модель Юла; модель Відаля-Вольфа; модель ADBUDG; модель Данахера-Руста. Активне використання цих моделей зумовлено тим, що актуальним є застосування математичних методів для ухвалення рішень, спеціальних програмних засобів та комп'ютерів. Кожна з цих моделей використовує такий показник, як обсяги продажу фірми, та враховує витрати на стимулювання збуту [2]. Загальну характеристику моделей наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика моделей оцінки ефективності маркетингових комунікацій

Модель	Сутність	Розрахункові формули	Переваги / Недоліки
1	2	3	4
Модель Юла	Використовують показники: – планова частка ринку; – чисельність усіх потенційних покупців продукції підприємства; – відсоток усіх потенційних покупців, які повинні піддатися впливу реклами; – відсоток усіх потенційних покупців, які зазнали впливу реклами, тих, хто придбає продукцію підприємства; – необхідна кількість одиничних впливів; – необхідний обсяг реклами; – ціна одиничного впливу	$E_A = n_0 \cdot \frac{1}{k_0 \cdot k} \cdot \frac{N}{N_{\max}}$ де p – вартість однієї рейтингової одиниці, грн; n_0 – кількість рейтингових одиниць, необхідних для 100 % охоплення цільової аудиторії впливу; $N_{\max}$ – кількість представників цільової аудиторії впливу; N – кількість клієнтів, які стануть постійними клієнтами цієї фірми; k – відношення кількості клієнтів цієї фірми, що стали постійними, до кількості клієнтів, які спробують товар цієї фірми; k_0 – відношення кількості клієнтів, які спробують товар цієї фірми, до кількості тих, хто побачили рекламу цієї фірми	<i>Переваги:</i> перед керівниками постає можливість формулювати свої вимоги та побажання щодо взаємозв'язку грошових витрат, відсотка чисельності потенційних покупців, які піддаються впливу реклами, а також відсотка споживачів, які стануть постійними покупцями цього товару. <i>Недоліки:</i> частка ринку, яку прагне контролювати підприємство, встановлюється з початку розрахунку інтуїтивно керівництвом
Модель Відаля-Вольфа	В основі моделі зміни обсягу продажу товару в період часу t є функція чотирьох чинників: витрат на рекламу; константи,	$E_A = \frac{\Delta S + k_2 \cdot S_0}{k_1} \cdot \frac{S_{\max}}{S_{\max} - S_0}$	<i>Переваги:</i> полягають у можливості опису взаємозв'язку трьох факторів: величини асигнувань на рекламу, обсягу продажів і зміни його під впливом реклами.

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
	що виражає реакцію збуту на рекламу; рівня насичення ринку рекламованими товарами та константи, що виражає зменшення обсягу продажів. Ураховуються дії конкурентів	де ΔS – зміна рівня обсягу продажів порівняно з поточним; k_1 – константа реакції обороту на рекламу; S_{max} – рівень насичення ринку цим товаром (роботою, послугою) або максимальний рівень обсягу продажів на всьому ринку; S_0 – поточний обсяг продажів; k_2 – константа зменшення обсягу продажів за відсутності витрат на рекламу	Недоліки: – модель не дає змоги в явній формі врахувати інші маркетингові змінні типу ціни та системи збуту; – відсутність обліку реакції та дій конкурентів; – невизначеність ряду показників (насиченість ринку) або труднощі їх розрахунку; – певні труднощі в досягненні точності таких показників, як еластичність, ступінь насичення
Модель ADBUDG	Орієнтована на стабільний ринок з нерозширюваним глобальним попитом, для якого реклама є детермінантою зростання продажів або частки ринку	$E_A = \left[\frac{\delta \cdot (P - P_{\min})}{P_{\max} - P} \right]^{1/\gamma},$ де P – частка ринку, яку бажає зайняти фірма; $P_{\max}$ – частка ринку, яку займе фірма за нульової реклами ($E_A = 0$); $P_{\max}$ – частка ринку, яку займе фірма за найвищого рівня реклами ($E_A = \max$); γ – коефіцієнт чутливості функції реакції; δ – коефіцієнт ослаблення	Переваги: параметри моделі можуть бути визначені на базі експертних оцінок або об'єктивних даних; модель виходить із частки ринку та тим самим враховує відносини взаємозалежності з конкурентами. Головна методологічна помилка цього методу полягає у тому, що критерієм ухвалення рішення є максимум відношення величин охоплення цільової аудиторії та витрат на рекламу. Фактично це відношення еквівалентне рентабельності вкладень у рекламу

Усі моделі мають переваги та недоліки, і використання кожної залежить від специфіки діяльності підприємства та методів стимулювання збуту, які воно використовує.

Ефективна взаємодія зі споживачем – ключовий фактор успішної діяльності підприємства. Метою маркетингових комунікацій є проінформувати споживача про свої продукти або послуги, донести їхні переваги над продукцією конкурентів, підштовхнути до здійснення покупки або замовлення послуги. Порівняна ефективність застосування маркетингових комунікаційних заходів визначається через співвідношення обсягів продажу або прибутку до та після проведення кампанії та витрачених на неї коштів і через зміну відсотка інформованості визначеної цільової аудиторії про компанію, її товарний знак, продукцію та послуги.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасько М. І.

Література: 1. Войнаренко М. П. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / М. П. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 51–55. 2. Ковальков Ю. А. Эффективные технологии маркетинга / Ю. А. Ковальков. – М. : Феникс, 2006. – 250 с. 3. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с. 4. Лук'янець Т. І. Маркетингові комунікації : навч. посіб. / Т. І. Лук'янець. – Київ : КНЕУ, 2000. – 380 с. 5. Примак Т. О. Маркетингові комунікації : навч. посіб. / Т. О. Примак. – Київ : Ельга ; Нікацентр, 2003. – 280 с.

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

УДК 339.138:004.738.5

Лисицька Д. Д.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено наявний стан інтернет-маркетингу як у світі, так і окремо в Україні, виявлено основні типи напрямків розвитку, проаналізовано використання бізнес-моделей інтернет-маркетингу.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, бізнес-модель, мережа, реклама.

Аннотация. Исследовано существующее положение интернет-маркетинга как в мире, так и отдельно в Украине, выявлены основные типы направлений развития, проанализировано использование бизнес-моделей интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, бизнес-модель, сеть, реклама.

Annotation. An existing state of Internet-marketing both in the world and in Ukraine was explored, the basic types of directions of development were determined and the use of business Internet-marketing models was analyzed.

Keywords: Internet marketing, business model, network, advertisement.

Вступ. Інтернет впливав і продовжує впливати на формування та розвиток світового інформаційного співтовариства. Як соціальне явище Інтернет – глобальний засіб комунікацій, що забезпечує обмін текстовою, графічною, аудіо- та відеоінформацією та доступ до онлайн-ових служб без територіальних і національних кордонів. Це ефективний інструмент досліджень, розвитку торгівлі та бізнесу, впливу на аудиторію. Технологічні можливості Інтернету впливають на швидкий розвиток світового інформаційного співтовариства. А з його розвитком змінюються й підходи до керування бізнесом і маркетингом як одним з його складових частин.

Інтернет-маркетинг є складовою частиною електронної комерції. Її також називають онлайн-маркетингом. Інтернет-маркетинг може включати такі складові частини, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, служба роботи з покупцями. Електронна комерція та інтернет-маркетинг стали популярними з розширенням доступу до Інтернету та являють собою невід’ємну складову частину будь-якої нормальної маркетингової кампанії [1]. Інтернет-маркетинг включає такі елементи системи просування, як контекстна реклама та SEO.

Використання терміна «інтернет-маркетинг» зазвичай передбачає використання стратегій маркетингу прямого відгуку, які традиційно використовуються у прямих поштових розсилках, радіо та телевізійних рекламних роликах, тільки тут вони застосовуються до бізнес-простору Інтернету.

Застосування методів інтернет-маркетингу націлене на економію коштів (на заробітній платі співробітників відділів продажів і на рекламі), а також на розширення діяльності компаній (перехід з локального ринку на національний і міжнародний ринок). При цьому як великі компанії, так і малі мають рівні шанси в боротьбі за ринок. На відміну від традиційних рекламних медіа (друкарських, радіо і телебачення), вхід на ринок через Інтернет не є занадто витратним. Важливим моментом є те, що на відміну від традиційних маркетингових методів просування інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії.

Інтернет-маркетинг асоціюється з декількома бізнес-моделями. Основні моделі: бізнес-бізнес (B2B) і бізнес-споживач (B2C). B2C – форма електронної комерції, метою якої є прямі продажі для споживача. Така форма торгівлі ефективна для усунення географічної віддаленості між великими містами та регіонами в сенсі доступності товарів і послуг для споживача. B2C дає змогу вести прямі продажі з мінімальною кількістю посередників. B2B складається з компаній, які роблять бізнес між собою, тоді як B2C передбачає прямі продажі кінцевому споживачеві. Першою з’явилася модель B2C. B2B схема виявилася складнішою та почала діяти пізніше. До систем B2C належать: Web-вітрини (Front Office) торгових компаній для залучення можливих покупців до продуктів цих компаній; інтернет-магазини, які займаються тільки продажем товарів і містять необхідну інфраструктуру (Back Office) для виробництва продажів та управління електронною торгівлею через Інтернет; торгові інтернет-компанії, в яких система електронних продажів (Back Office) повністю інтегрована з усіма торговими бізнес-процесами компанії. C2C – форма електронної торгівлі, суть якої полягає в організації купівлі-продажу товарів і послуг між споживачами. У цьому випадку персональний сайт фізичної особи або спеціалізований сайт, що має розділ безкоштовних оголошень, відіграє роль посередника між покупцем і продавцем.

Віртуальна торговельна площа (Market place) сайт в Інтернеті, де укладаються угоди між продавцем і покупцем і здійснюється проведення фінансово-торгових транзакцій в режимі реального часу. Найбільш популярними є такі типи віртуальних торговельних площадок: buyer-driven – торговельна площа покупців для залучення компаній-постачальників; supplier-driven – торговельна площа постачальників для оптимізації процесу закупівлі.

вель, розширення торгових контактів і мережі постачань; third-party-driven – торговельна площадка посередника для об'єднання покупців і продавців та отримання доходу у вигляді відсотка від укладених угод (рис. 1).

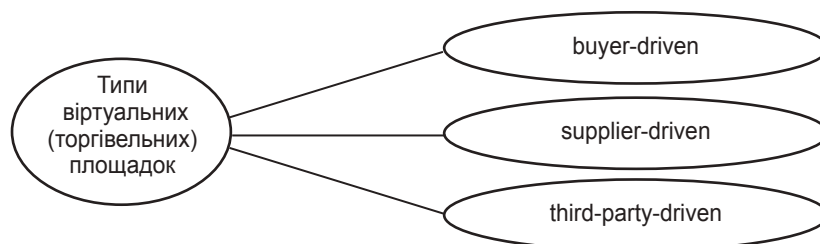


Рис. 1. Типи віртуальних торговельних площадок

Якщо розглядати можливості Інтернету стосовно маркетингу, то вони можуть бути насамперед використані в таких напрямках: реклама (розміщення інформації про продукт, розсилання електронних листів, участь у телеконференціях); стимулювання збуту; зв'язки із громадськістю (публікації в Мережі прес-релізів, надання поточної інформації для акціонерів, для громадськості, посилення впізнання організації, відповіді на питання щодо організації та про її продукти тощо); продаж товарів через Інтернет (електронна торгівля); проведення маркетингових досліджень; надання післяпродажних послуг (консультування, FAQ) [2, с. 52].

На сьогодні Інтернет охоплює понад 150 країн світу. Послугами його мережі користуються 29,2 млн мешканців Сполучених Штатів, 9,9 млн мешканців Західної Європи, 8,4 млн мешканців азіатсько-тихоокеанського регіону. На web-серверах Інтернету розміщуються 150 млн сторінок, і кожні чотири місяці цей обсяг подвоюється [4].

У більшості розвинених країн ринок електронної комерції вже сформувався, з'явилися не тільки лідери, але і нішеві інтернет-магазини, які досить міцно стоять на своїх позиціях. Останні кілька років на ринку електронної комерції Росії та України спостерігається зростання кількості інтернет-магазинів. Усе більше товарних сегментів переходять до онлайн-продажу. Багато офф-лайн-магазинів стали відкривати свої торговельні майданчики в мережі. Динаміка зростання ринку електронної комерції свідчить про великий потенціал для розвитку. За оцінками експертів DigitalGuru обсяг ринку електронної комерції в Україні в 2011 році становив \$ 1,1 млрд. А за підсумками 2012 року близько \$ 1,5 млрд. Для порівняння, за даними російської компанії InSales, у 2012 році росіяни здійснили онлайн-покупок на суму +350600000000 руб. (більш ніж \$ 11 млрд), з приростом до 2011 року в 36 %. Згідно з дослідженням компанії eMarketer, обсяг ринку електронної комерції США в 2011 році був на рівні \$ 202 млрд, а в 2012 році становив \$ 225 млрд (6 % усіх роздрібних продажів у країні) з прогнозом зростання в 2013 році на 14,8 % до \$ 259 млрд. З цих цифр видно, що Україні з її показниками в \$ 1500000000 торгового онлайн-обороту є куди рости.

За даними дослідження ринку e-commerce розвиток ринку електронної комерції в Україні виглядає таким чином [6]. Спостерігається стійке зростання обсягу інтернет-торгівлі в Україні за останні 10 років, і особливо в останні два роки (рис. 2).

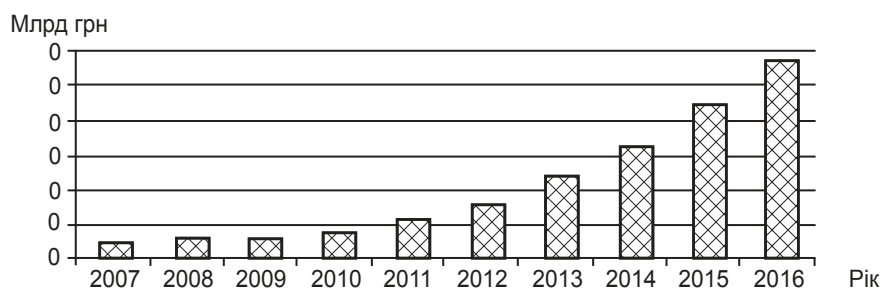


Рис. 2. Динаміка обсягу інтернет-торгівлі в Україні

Передумовою бурхливого розвитку інтернет-торгівлі стало проникнення Інтернету в усі сфери життя українського суспільства. За кількістю користувачів український Інтернет виходить на той рівень, коли інвестиції в його використання як інструмент маркетингу даватиме реальні позитивні результати. Сьогодні можна з упевненістю сказати, що мережа Інтернет в Україні постійно та стабільно розвивається. На сьогодні Україна здійснює перехід від кількісного росту користувачів Інтернету до етапу широкого надання послуг електронної комерції: інтернет-маркетингу та інтернет-реклами. На сьогодні Інтернет в Україні – досить новий рекламний майданчик для ведення бізнесу, тому найбільш перспективний. На взаємодію з індивідуальним споживачем у мережі Інтернет впливають такі фактори: комунікаційні особливості мережі Інтернет; якісний і кількісний склад аудиторії Інтернету; логіка навігації користувачів в Інтернеті та принципи ефективної роботи в Мережі.

Інтернет-маркетинг у сучасному підприємстві виконує ряд функцій:

- забезпечення можливості скорочення часу на пошук партнерів, здійснення угод, розробка нової продукції тощо;
- раціоналізація структури управління, зокрема шляхом її стиснення за вертикаллю, скорочення та об'єднання ряду функцій, солідаризації відповідальності;
- зниження асиметрії інформації та, як наслідок, зниження інформаційних трансакційних витрат;
- зниження трансформаційних витрат за рахунок оптимального вибору структури товарного асортименту, скорочення часу на розробку та впровадження нової продукції, обґрунтованої політики ціноутворення, зменшення числа посередників і витрат на збут тощо [5, с. 272].

Сучасні бізнес-процеси здебільшого мають інтернет-маркетинг як одну зі складових частин. На сьогодні без нього не обходиться практично жодна ефективна рекламна кампанія. Сектор інтернет-маркетингу постійно зростає, про що свідчить постійна поява нових комерційних сайтів. Виділяють такі основні переваги інтернет-маркетингу:

- орієнтування (точність охоплення цільової аудиторії);
- значно більший ступінь контролю та свободи вибору з боку споживача;
- перехід від моделі комунікацій «один до багатьох» до моделі «багато до багатьох»;
- інтерактивна взаємодія;
- наявність зворотного зв'язку зі споживачами: через електронну пошту, реєстрацію користувачів, файли cookie, підписку;
- широкий діапазон видів надання інформації.

Описуючи успіх інтернет-маркетингу, не потрібно забувати й проблеми. На сьогодні серед економістів і маркетологів надзвичайно поширене вузько-прагматичне розуміння маркетингу як науки задоволення потреб споживачів та управління індукованим цими потребами попитом з погляду виробника товарів або послуг. Однак за сучасних економічних обставин на перший план виходить завдання управління не стільки споживчим попитом, скільки балансом потреб усіх учасників ринку з позиції загальних, економічних і соціальних інтересів – очевидно, щоб зменшити економічну напругу між споживачем і виробником. Весь потенціал Інтернету в Україні використовується не повною мірою через нерозуміння його переваг порівняно з традиційними ЗМІ та засобами реклами. На сьогодні компанія, що не має офіційного сайту, уже вважається аутсайдером ринку. Останнім часом відбувається перехід від застарілих сайтів з обмеженою функціональністю до концепції створення сайту як повноцінного маркетингового інструменту.

Досвід країн з високим рівнем розвитку Інтернету показує, що, незважаючи на тимчасові труднощі, Інтернет-маркетинг швидко поширюється та стає серйозним конкурентом друкованим ЗМІ та телебаченню.

Висновок. Таким чином, Інтернет являє собою унікальну комунікаційну систему, що може використовуватися не тільки для якоїсь однієї мети. Її привабливість саме й полягає в різноманітті можливостей і тих нових можливостей, що вона несе для різних видів діяльності. Мережа Інтернет є ефективним засобом реклами, маркетингу, збуту продукції та післяпродажного обслуговування клієнтів і з успіхом замінює традиційні засоби комунікації не тільки в міжнародному світі, а й в Україні. Інтернет-маркетинг є потужним інструментом сучасних підприємств у налагоджуванні прямих контактів з покупцями продукції, виводячи відносини з ними на новий рівень. Це дає змогу одержувати оперативну інформацію про кон'юнктуру ринку та зміни у структурі споживчого попиту і тим самим підвищити конкурентоспроможність підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ушакова І. О..

Література: 1. Інтернет-маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-маркетинг>. 2. Багрин Ю. Інтернет как новый маркетинговый канал / Ю. Багрин // Маркетинг и реклама. – 1999. – № 11. – С. 28–39. 3. Коноплев Р. В. Реструктуризация предприятий. Развитие функции маркетинга [Електронний ресурс] / Р. В. Коноплев, А. Н. Кравцов // Доклад научно-технической конференции МГТУ. – Режим доступу : http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11ntk/section9/section9_25.html. 4. Міжнародний веб-сайт InternetWorldStats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com>. 5. Холмогоров В. Інтернет-маркетинг. Краткий курс / В. Холмогоров. – М. : Мир, 2012. – 272 с. 6. Мыклученко А. Все про маркетинг интернет-магазина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://secl.com.ua/article_vse_pro_marketing_internet_magazina_1.html.

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

УДК 005.334.336.77-044.68

Лисяк Л. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано методи мінімізації кредитного ризику в банках, описано такі зовнішні методи мінімізації ризику, як кредитне страхування, хеджування, застава, порука, гарантія, лімітування. Виявлено внутрішні методи, які впливають на кредитний ризик.

Ключові слова: кредитний ризик, лімітування, хеджування, застава, порука, гарантія.

Аннотация. Проанализированы методы минимизации кредитного риска в банках, описаны такие внешние методы минимизации кредитного риска, как кредитное страхование, хеджирование, залог, поручение, гарантия, лимитирование. Выявлены внутренние методы, которые влияют на кредитный риск.

Ключевые слова: кредитный риск, лимитирование, хеджирование, залог, поручительство, гарантия.

Annotation. The methods to minimize credit risk in banks, external methods described minimize risk, such as credit insurance, hedging, mortgage, surety, guarantee, limitation. Detected internal methods that affect the credit risk.

Keywords: credit risk, limitation, hedging, collateral, guarantee, warranty.

Кредитний ризик є ключовим серед усіх фінансових ризиків, з якими стикаються банки у процесі своєї діяльності. Кредитні ризики впливають на діяльність банку загалом і можуть породжувати тяжкі наслідки. Тому дуже важливо правильно розуміти, як вибирати методи їх мінімізації.

Питання, що стосуються методів управління ризиками банківського споживчого кредитування та їх мінімізації висвітлюються у працях видатних учених: О. Бутенка, Н. Версаля, С. Олексієнка, М. Грачова, В. Денисенка, Л. Кабанова, О. Лаврушина, С. Лаптева, О. Любунь, М. Івченка, М. Грушка та ін.

Метою цієї статті є дослідження методів мінімізації кредитного ризику та виявлення найбільш ефективного серед них.

Кредитний ризик – це ризик небезпеки неповернення позичальником отриманого кредиту та відсотків за нього в передбачені кредитною угодою терміни [1, с. 29].

Цей ризик виникає з того моменту, коли банківська або інша кредитна установа надає кошти, бере на себе зобов'язання про їх надання, інвестує відповідні кошти залежно від реальних умов чи умовних угод, незалежно від того, де обліковується чи відображається операція. Кредитні ризики розрізняються за видами та причинами їх виникнення (рис. 1) [2].

Спираючись на загальноприйняте визначення поняття «мінімізація ризику», слід зазначити, що мінімізація банківського кредитного ризику – це повністю формалізований процес із чіткою послідовністю етапів, механізмів і методів.

Тому методи його оцінки, вимірювання та прогнозування є невід'ємним елементом системи методів мінімізації кредитних ризиків банку [3, с. 174].

Можна виділити три основні цілі мінімізації банківського кредитного ризику:

1. Попередження ризику. Ця ціль досягається шляхом ліквідації передумов виникнення кредитного ризику в майбутньому.
2. Підтримка ризику на визначеному рівні. Ця ціль припускає дотримання банком вимог щодо рівня ризику, що встановлюється центральним банком, а також визначається самим банком відповідно до власної ризикової стратегії.
3. Мінімізація ризику за деяких заданих умов, що охоплює комплекс заходів прямого впливу на кредитний ризик [4, с. 217].

На підставі раніше проведеного аналізу класифікацій авторів щодо методів мінімізації кредитних ризиків, можна виділити найбільш поширені: внутрішні та зовнішні (рис. 2) [5; 6].

Найпоширенішими цивільно-правовими видами забезпечення виконання зобов'язань у кредитних правовідносинах між юридичними особами є гарантія, порука, застава. Крім того, у сучасних умовах широко використовується і такий вид забезпечення повернення кредиту, як страхування. Страхування є однією зі складових частин механізмів мінімізації ризиків під час кредитування.

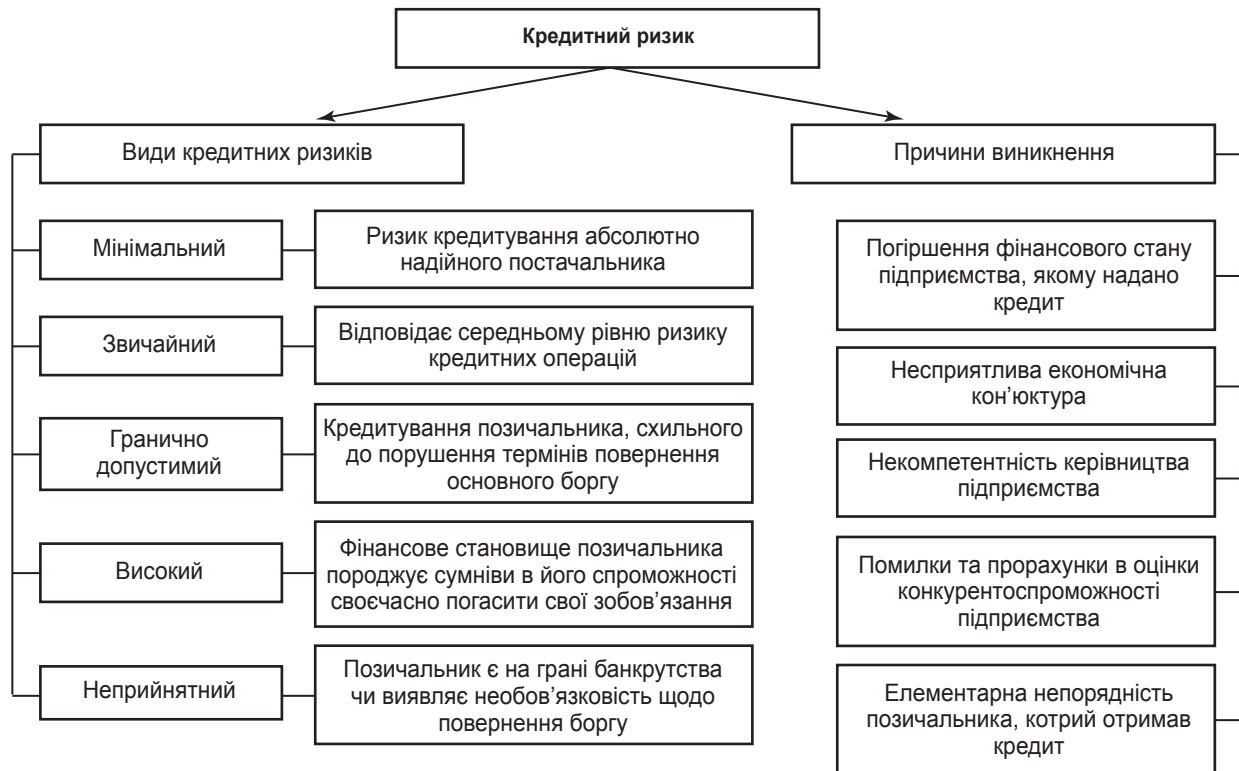


Рис. 1. Види кредитних ризиків та причини їх виникнення [2]

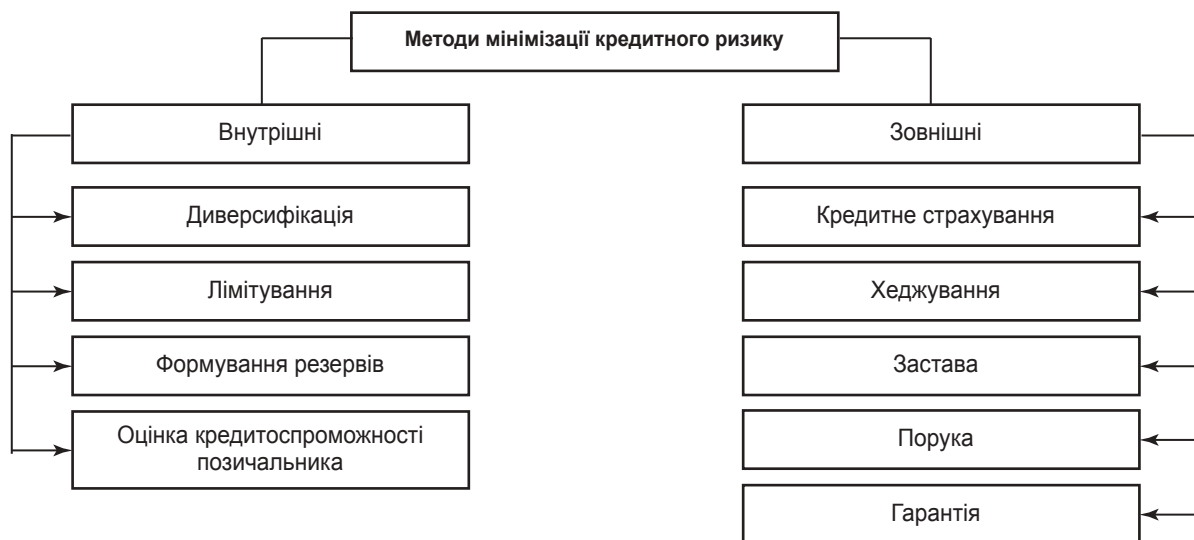


Рис. 2. Методи мінімізації кредитного ризику [5; 6]

Кредитне страхування – це комплекс страхових послуг, які забезпечують страховий захист майнових інтересів кредиторів, пов'язаних з існуванням ризику неповернення кредиту внаслідок неплатоспроможності позичальника.

Об'єктом страхування кредитного ризику є майнові інтереси, пов'язані з матеріальними збитками, що можуть бути завдані страхувальнику внаслідок невиконання або неналежного виконання позичальником своїх зобов'язань, передбачених кредитним договором між позичальником і страхувальником.

Під хеджуванням розуміють діяльність, спрямовану на створення захисту від можливих фінансових втрат у майбутньому, пов'язаних зі зміною ринкової ціни фінансових інструментів чи товарів.

Стратегія хеджування відображає загальний підхід, концепцію управління фінансовою діяльністю, зміст якої полягає в обмеженні або мінімізації ризиків.

Ще одним із зовнішніх методів мінімізації є застава. Застава – вид забезпечення кредитного зобов'язання, який передбачає, що кредитор має право в разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання за кредитним договором одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами.

Наступний метод, який слід розглянути, – порука. Порука за кредитом являє собою зобов'язання суб'єкта поручителя відповідати за виконання боржником зобов'язань перед кредитором за кредитом у повному обсязі або частково.

Також більш детально слід розглянути такий метод мінімізації кредитного ризику, як гарантія. За гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація, тобто гарант, гарантує кредитуванню боржником свого обов'язку. Обов'язок гаранта перед кредитором обмежується лише сплатою суми, на яку видано гарантію, але у разі порушення гарантом свого обов'язку його відповідальність перед кредитором не обмежується тільки цією сумою.

Внутрішні способи мінімізації кредитного ризику досить різноманітні та стосуються здебільшого внутрішньобанківського кредитного менеджменту [7, с. 82].

Основним серед них є: диверсифікація, лімітування, формування резервів, оцінка кредитоспроможності позичальника [8, с. 62].

Диверсифікація – це спосіб мінімізації кредитного ризику на рівні загального портфеля банківських позик. В основі такого управління може лежати розпорошення виданих банком кредитів, згрупованих за певними якісними критеріями – величиною, строками, наявністю забезпечення, видом позичальників, їхньою галузевою належністю, формою власності, фінансовим станом та низкою інших, що загалом дає змогу банку знизити ризик можливих втрат, пов'язаних із кредитною операцією.

Лімітування як метод зниження кредитного ризику широко застосовується у практиці як на рівні окремого комерційного банку, так і на рівні банківської системи загалом. Воно полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позичок, що дає змогу обмежити ризик.

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів.

Цей підхід базується на одному з принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності – принципі обережності, згідно з яким банки мають оцінювати якість своїх кредитних портфелів на звітну дату з погляду можливих втрат за кредитними операціями.

Оцінка кредитоспроможності позичальника здійснюється на другому етапі процесу кредитування. Вона передбачає здійснення якісної та кількісної оцінки позичальника для оцінки ступеня кредитного ризику. Завдяки оцінці кредитоспроможності здійснюється відсів кредитів, які протирічать кредитній політиці банку.

У процесі мінімізації кредитного ризику поряд із раціональною організацією кредитної роботи банку головною роллю відіграє такий чинник, як людський фактор, який у роботі є вирішальним. Одним із найважливіших інструментів мінімізації ризиків та істотного зниження їхнього рівня є виважена кредитна політика банку. Кредитна політика покликана встановити ключові принципи, яких повинні дотримуватись менеджери та керівництво банку під час планування кредитної діяльності та надання кредитів. Кредитна політика повинна містити такі основні принципи та умови:

- умови, за яких банківська установа може проводити видачу кредитів;
- установлені банком межі відсоткових ставок за кредитами та принципи їх формування з урахуванням вартості банківських ресурсів, враховуючи прибутковість і дохідність;
- класифікацію окремих типів кредитів, на надання яких орієнтується банківська установа;
- делегування працівникам кредитних підрозділів права формувати кредитний портфель з урахуванням розподілу банківських ресурсів за ризиковими рівнями для забезпечення встановлених нормативів;
- визначений перелік документів, який має надати позичальник разом із заявкою щодо надання кредиту;
- умови, за яких заявка може бути прийнята, або ж підстава, на основі якої ця заявка може бути відхилена;
- умови, за яких банк може або повинен взяти на себе зобов'язання, тобто надати гарантії поручительства;
- схему та порядок ухвалення рішення про кредитування позичальника на основі відомості щодо управлінських структур банку, які безпосередньо беруть участь у кредитному процесі та в кредитній роботі;
- вимоги щодо забезпечення кредитів, які надає банк позичальникам.

З наведеного вище можна дійти таких висновків:

- під час здійснення кредитування банк може діяти декількома способами: або прийняти кредитний ризик, або мінімізувати його;

– мінімізувати кредитні ризики можна за допомогою внутрішніх і зовнішніх методів мінімізації, кожен з яких є доцільним та ефективним.

Отже, для зниження кредитного ризику банку необхідно зробити детальний аналіз ризику, підібрати необхідні методи його вимірювання та способи мінімізації, щоб уникнути негативного його впливу на діяльність банку загалом. Проте складність цього питання та низка специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків шляхів мінімізації кредитного ризику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Яременко О. Р.

Література: 1. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – Київ : Знання, 2000. – 84 с. 2. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович. – Київ : КНЕУ, 2004. – 599 с. 3. Анопов Д. Л. Інтегрований ризик-менеджмент в системі управління банком / Д. Л. Анопов // Гроші та кредит. – 2007. – № 1. – С. 33–37. 4. Васюренко О. В. Менеджмент кредитних операцій у комерційних банках / О. В. Васюренко. – Харків : РВП «Оригінал», 2008. – 72 с. 5. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА, 2002. – 260 с. 6. Набок Р. Банковский риск-менеджмент: методы, рекомендации, инструменты / Р. Набок // Финансовый директор. – 2007. – № 11. – С. 22–28. 7. Чехова І. В. Управління ризиками в банківській діяльності / І. В. Чехова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2008. – № 6. – С. 312–314. 8. Бобиль В. В. Становлення сучасної системи ризик-менеджменту в кредитних установах / В. В. Бобиль // Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 65–76.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В УКРАИНЕ

УДК 346.7:331–055.62(477)

Литвинова А. А.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведено историко-правовое исследование правового регулирования труда несовершеннолетних. Аргументированы предложения о внесении изменений и дополнений в действующее трудовое законодательство с целью установления дополнительных гарантий, защищающих права несовершеннолетних работников.

Ключевые слова: несовершеннолетние, рабочее время, охрана труда, трудовая нагрузка, трудовой договор.

Анотація. Проведено історико-правове дослідження правового регулювання праці неповнолітніх. Аргументовано пропозиції щодо внесення змін і доповнень у чинне трудове законодавство для встановлення додаткових гарантій, що захищають права неповнолітніх працівників.

Ключові слова: неповнолітні, робочий час, охорона праці, трудове навантаження, трудовий договір.

Annotation. Historical and legal research of legal work regulation of minor's is conducted. Proposes on modification and additions in the existing labor law for the purpose of establishment of the additional guarantees protecting of minor's workers rights are reasoned.

Keywords: minors, working hours, labor protection, labor loading, employment contract.

Конституція України провозгласила право кожного на труд и определила условия его реализации. Несовершеннолетние работники не только обладают этим правом наравне с другими, но и являются субъектами, нуждающимися в повышенной охране их труда (ст. 43 Конституции), в установлении для них особого правового механизма реализации социально-трудовых прав [1].

В современный период становления правового государства в Украине проблемы регулирования труда несовершеннолетних являются одними из наиболее актуальных. Это объясняется, прежде всего, тем, что при существовании административной системы управления экономикой одной из доминирующих тенденций в сфере труда в Украине являлся стойкий перевес спроса на рабочую силу над ее предложением. Сегодня для общества представляет опасность не сама проблема безработицы, а несовершенство механизмов ее профилактики и регулирования [2, с. 44].

Наблюдается общая тенденция медленного формирования инфраструктуры по предоставлению молодежи социальных услуг, организации работы с несовершеннолетними и молодежью по месту жительства. Деятельность государственных органов занятости по оказанию помощи несовершеннолетним в трудоустройстве должна быть более эффективной, особенно в обеспечении молодежи первым рабочим местом [3, с. 308].

Этим вопросам в науке трудового права всегда уделялось внимание, о чем свидетельствуют работы А. А. Абрамовой, Б. К. Бегичева, Е. А. Головановой, Д. А. Карпенко, Е. А. Монастырского, Ю. П. Орловского, В. Г. Сойфера, А. Ф. Трошина, А. И. Шебановой. Указанные работы не потеряли научной ценности, однако сформулированные в них выводы требуют критического переосмысления с учетом политических и социально-экономических изменений, произошедших в последние годы. Не преуменьшая их научного значения, необходимо отметить, что специального комплексного исследования вопросов правового регулирования труда несовершеннолетних в условиях существования Украины как независимого государства, трансформации экономических и социальных отношений еще не проводилось. Научные исследования в этой области являются особенно необходимыми сегодня. Однако практика их применения обнажила ряд острых вопросов действенности и эффективности этих нормативных актов, поэтому многие элементы механизма правового регулирования нуждаются в совершенствовании с учетом сложившейся ситуации с обеспечением права на труд несовершеннолетних в условиях рынка [4, с. 8].

В процессе реформирования трудового законодательства Украины определяются основы дальнейшего совершенствования правового регулирования трудовой деятельности несовершеннолетних, совершенствуются механизмы реализации ими конституционного права на труд.

Целью статьи является комплексное исследование правового регулирования трудовой деятельности и занятости несовершеннолетних.

Особенности труда несовершеннолетних регулируются Кодексом законов о труде Украины, Законом Украины «Об охране детства», нормативными актами Кабинета Министров Украины и профильных министерств и др. Несовершеннолетние в трудовых правоотношениях приравниваются в правах к совершеннолетним, а в области охраны труда, рабочего времени, отпусков и некоторых других условий труда пользуются льготами, установленными законодательством Украины.

Действующее законодательство Украины, нормативные акты, касающиеся труда детей, направлены на изъятие тех видов работ, которые оказывают вредное воздействие на здоровье и развитие ребенка, создание условий для всестороннего развития детей, в частности развитие творческих способностей, формирование позитивных установок на общественно полезную трудовую деятельность, создание условий для реализации трудовой активности детей и подростков в надлежащих санитарно-гигиенических условиях, которые способствуют развитию ребенка.

Особая охрана труда несовершеннолетних – система специальных норм, предоставляющих трудовые льготы несовершеннолетним. Охрана труда несовершеннолетних включает следующие мероприятия:

- запрещение (ограничение) применения труда несовершеннолетних (запрещение применения труда несовершеннолетних на тяжелых работах и работах с вредными и опасными условиями труда и на подземных работах, также других работах, которые могут причинить вред их профессиональному развитию; установлены предельные нормы подъема и перемещения тяжелых вещей несовершеннолетними; запрещается привлекать несовершеннолетних к работам вахтовым методом);
- привлечение несовершеннолетних к труду с определенными ограничениями (установление возраста приема на работу; медицинские осмотры; предоставление первого рабочего места; броня для приема на работу; квота рабочих мест; профессиональное обучение на производстве; предоставление льгот по условиям труда; ограничение увольнения по инициативе работодателя);
- ограничение трудовой нагрузки несовершеннолетних (сокращенная продолжительность рабочего времени; удлиненный ежегодный основной оплачиваемый отпуск; запрет на направление в служебные командировки, привлечение к сверхурочной работе, работе в ночное время, в выходные, праздничные и нерабочие дни; снижение

нормы выработки; льготы для работников, совмещающих работу с обучением; ограничения относительно заключения договора о полной индивидуальной материальной ответственности) [5, с. 70].

На каждом предприятии, в учреждении, организации должны вести специальный учет работников, не достигших восемнадцати лет, с указанием даты их рождения. Также не допускается принятие на работу лиц младше шестнадцати лет. Как исключение могут приниматься на работу лица, которые достигли пятнадцати лет по согласию одного из родителей или лица, его заменяющего [6, с. 19].

Перечень тяжелых работ и работ с вредными и опасными условиями труда, а также предельные нормы поднятия и перемещения тяжестей лицами моложе восемнадцати лет утверждаются Министерством здравоохранения Украины по согласованию с Государственным комитетом Украины по надзору за охраной труда [7].

Все лица моложе восемнадцати лет принимаются на работу лишь после предварительного медицинского осмотра и в дальнейшем, до достижения 21 года, ежегодно подлежат обязательному медицинскому осмотру.

При заключении трудового договора с несовершеннолетним для всех предприятий и организаций устанавливается броня относительно принятия на работу и профессиональное обучение на производстве молодежи, которая закончила общеобразовательные школы, профессиональные учебно-воспитательные заведения, а также других лиц, моложе восемнадцати лет.

Органы местного самоуправления утверждают программы устройства на работу выпускников общеобразовательных школ, квоты рабочих мест для трудоустройства молодежи и обеспечивают их выполнение всеми предприятиями, учреждениями, организациями. Отказ в приеме на работу и профессиональное обучение на производстве указанным лицам, направленным в счет брони, запрещается. Такой отказ может быть обжалован ими в суде.

В случае нарушения трудовых прав несовершеннолетних при расторжении трудового договора по инициативе работодателя увольнение работников, моложе восемнадцати лет, по инициативе работодателя допускается, помимо соблюдения общего порядка увольнения, только по согласию районной (городской) службы по делам несовершеннолетних. При этом увольнение на основаниях, указанных в пп. 1, 2 и 6 ст. 40 КЗоТ, производится лишь в исключительных случаях и не допускается без трудоустройства [8].

Работников, моложе восемнадцати лет, запрещается привлекать к ночным, сверхурочным работам и работам в выходные дни. Ежегодные отпуска работникам в возрасте до восемнадцати лет предоставляются в удобное для них время. Лицам в возрасте до восемнадцати лет предоставляется ежегодный основной отпуск продолжительностью 31 календарный день.

Заработная плата работникам моложе восемнадцати лет при сокращенной продолжительности ежедневной работы выплачивается в таком же размере, как работникам соответствующих категорий при полной продолжительности ежедневной работы. Оплата труда учеников общеобразовательных школ, профессионально-технических и средних специальных учебных заведений, работающих в свободное от учебы время, производится пропорционально отработанному времени или в зависимости от выработки. Для несовершеннолетних могут утверждаться пониженные нормы выработки. Эти нормы утверждаются работодателем по согласованию с первичной профсоюзной организацией [9, с. 12].

Несмотря на то, что в Украине действует трудовое законодательство, в котором четко оговорены все условия трудоустройства несовершеннолетних, ратифицированы две Конвенции международной организации труда № 138 и № 182, существует Закон «Об охране детства», предусмотрена уголовная ответственность за эксплуатацию детей, есть работодатели, которые нарушают трудовые права несовершеннолетних.

Учитывая, что экономика Украины в настоящее время не преодолела негативные тенденции, рост производства пока не заметен, что влечет за собой тенденцию увеличения уровня безработных в Украине, социально-экономическая политика государства должна быть направлена на предоставление возможностей молодым гражданам Украины заработать на свое существование, а может, и на существование своей семьи.

Научный руководитель – старший преподаватель Перепелица И. К.

Литература: 1. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.06.1996 № 254/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%2F96-%D0%B2%D0%BF>. 2. Барабаш А. Т. Правовые проблемы труда подростков в Украине / А. Т. Барабаш // Проблемы законности. – 2007. – С. 44–45. 3. Трудовое право Украины / Под ред. Г. И. Чанышевой, Н. Б. Болотиной. – Харьков : Одиссей, 2011. – 512 с. 4. Филиппов Ф. Социолог о молодежи / Ф. Филиппов. – Киев : Каравела, 2009. – 15 с. 5. Григорьева З. Д. Теоретические основы правового регулирования труда молодежи : учеб. пособие по спецкурсу / З. Д. Григорьева. – Пермь : ПГУ, 2013. – 79 с. 6. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 // Права людини. Міжнародні договори України, декларації, документи. – Київ : Наук. думка, 1996. – С. 18–24. 7. Про охорону дитинства [Електронний ресурс] : Закон України від 26.04.2001 № 2402-III. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2402-14>. 8. Кодекс законов о тру-

де Украины : утвержден Законом УССР от 10.12.1971 № 322-VIII // Ведомости Верховного Совета УССР. – 1971. – приложение к № 50. 9. Процаков В. Дитяча праця: право неповнолітніх чи їхня експлуатація / В. Процаков, П. Рута // Праця і зарплата. – 2001. – № 2. – С. 12–13.

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

УДК 339.138.021

Лихолет Т. О.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены основные ошибки маркетинговых исследований. Представлены причины распространенных ошибок и подчеркнута значимость исследований для развития предприятия. Приведены основные способы устранения и предотвращения маркетинговых ошибок для улучшения эффективности деятельности организации.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, интервьюер, финансовые и управленческие решения, ошибка.

Анотация. Розглянуто основні помилки маркетингових досліджень. Наведено причини поширених помилок і підкреслено значення досліджень для розвитку підприємства. Наведено основні способи усунення та попередження маркетингових помилок для поліпшення ефективності діяльності організації.

Ключові слова: маркетингові дослідження, інтерв'юер, фінансові та управлінські рішення, помилка.

Annotation. The basic mistakes of marketing research. Presents the common causes of errors and stressed the importance of research for the development of the enterprise. The main ways to eliminate and prevent marketing mistakes to improve the efficiency of the organization-similarity.

Keywords: market research interviewer, financial and management decisions, mistake.

Для работы на постоянно изменяющемся рынке и определения эффективной стратегии развития предприятия для максимального получения прибыли необходимы надежные, объективные, полные и релевантные данные, которые предоставляет маркетинговое исследование.

Проблема допущения ошибок при проведении маркетинговых исследований остается актуальной на сегодняшний день, так как по статистике большинство предприятий теряет огромное количество прибыли и своих потребителей каждый год из-за неправильно полученных данных и, соответственно, неправильно принятых управленческих решений. Поэтому существует необходимость поиска путей формирования ошибок и их устранения.

Исследованием и изучением темы маркетинговых исследований занимались такие ученые, как Ф. Котлер, Б. Соловьев, Н. Литвинов, Е. Голубков, А. Буланов, М. Григорьев, Ф. Ильясов, Ч. Сэндидж, но в этих работах не до конца исследованы проблемы возникновения ошибок при сборе и анализе полученных данных.

Целью статьи является изучение основных ошибок и их формирования при проведении маркетингового исследования и определение основных направлений устранения их возникновения на предприятии.

Результаты маркетинговых исследований позволяют потенциальным или уже действующим предприятиям рассмотреть возможные направления развития и выбрать наиболее перспективные и оптимальные из них. Например, исследования проводятся для определения потенциальной ниши при выходе на новые рынки, диверсификации продукции на уже существующем, при проведении ребрендинга, для повышения эффективности це-

новой политики, инструментов и направлений продвижения продукции, политики сбыта и разработки методов стимулирования продаж.

Маркетинговое исследование – это систематический поиск, сбор, анализ и представление данных и сведений, относящихся к конкретной рыночной ситуации, с которой пришлось столкнуться предприятию [1].

К основным целям и задачам маркетинговых исследований относят: определение проблемы, изучение и описание объекта, процесса или ситуации, нахождение закономерностей, интерпретация полученных данных, составление прогнозов развития.

В зависимости от характера целей маркетинговых исследований И. Г Бритченко в своей книге выделяет три соответствующих направления маркетинговых исследований [2]:

- разведочные исследования – исследования, направленные на сбор информации, необходимой для наилучшего определения проблем и выдвигаемых предположений (гипотез);
- описательные исследования – исследования, направленные на описание проблем, ситуаций, объектов и процессов;
- казуальные исследования – исследования, проводимые для проверки гипотез, касающихся причинно-следственных связей.

Общая схема маркетингового исследования включает в себя следующие этапы, которые изображены на рис. 1.

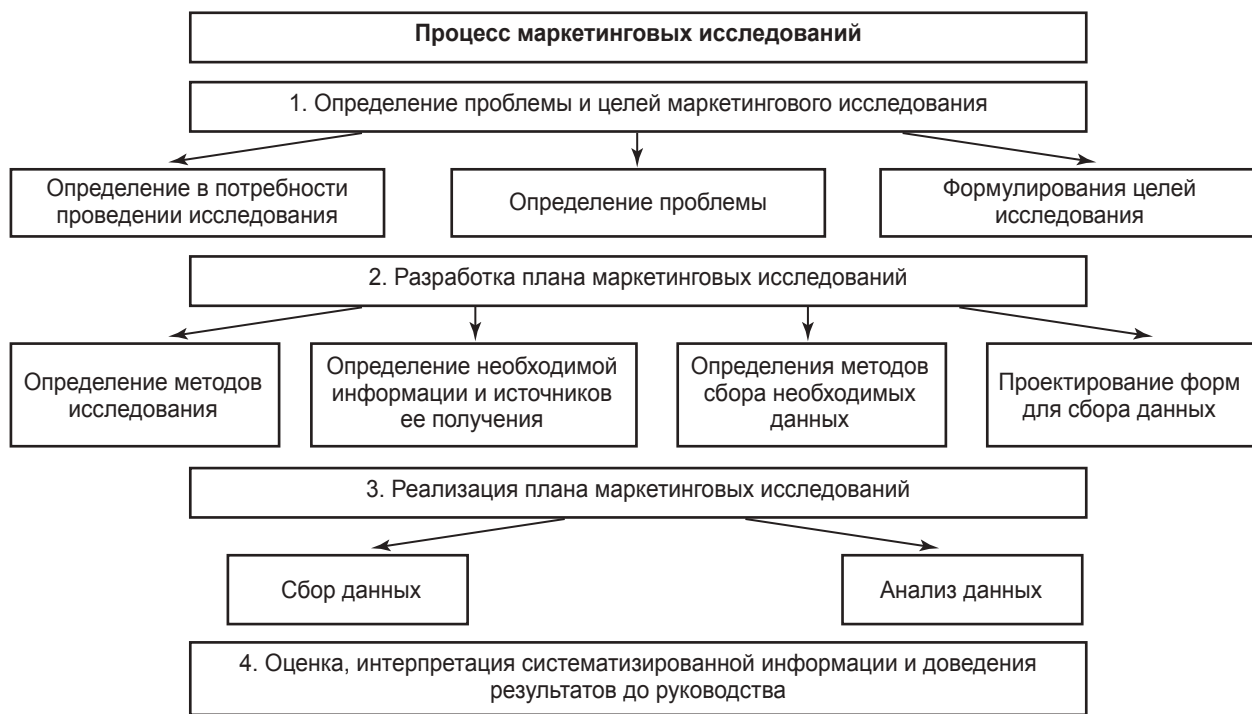


Рис. 1. Этапы маркетинговых исследований

В процессе проектирования и проведения маркетинговых исследований применяются специализированные методики многих научных дисциплин, но, как и другим междисциплинарным сферам, маркетинговым исследованиям свойственно наличие многих узких мест, в которых возможно появление критических ошибок исследования.

Каждый этап маркетинговых исследований является очень важным, и его невозможно исключить из процесса изучения. Но на каждом этапе можно получить ошибки, которые влияют на достоверность информации, поэтому приведем основные ошибки маркетингового исследования [3]:

- ошибки этапа выбора респондентов;

Важно обратить внимание на основу выборки респондентов, которая формируется из генеральной совокупности. При этом важен как состав этой выборки, так и ее объем, который определяет репрезентативность получаемых результатов.

- ошибки составления анкеты исследования;

Здесь нужно четко следовать правилам составления анкеты.

– ошибки этапа сбора данных. Здесь многое зависит от квалификации интервьюера. Интервьюер может опросить не тех респондентов, использовать формулировку, отличающуюся от заданной в анкете, может навязать ответ респонденту.

– ошибки вмешательства, ложная информация и недостоверность – самая большая проблема маркетинговых исследований;

Факторы недостоверности и ложных данных со стороны интервьюеров обусловлены рядом причин, в числе которых может быть и низкий уровень оплаты данной работы, недостаточный контроль и низкие культурный уровень и дисциплина сотрудников. В результате недостоверности весь опрос может оказаться ошибочным.

– ошибки при работе с данными (ввод, анализ, интерпретация); Здесь возможны технические ошибки, это самый легкоустраняемый вид ошибок через проведение проверки обработки данных.

Возможно также неверное применение специализированных методов статистического анализа.

Примером появления ошибок при проведении маркетингового исследования может служить проведенное автором исследование на тему «Анализ интернет-сайта предприятия и его конкурентоспособности». Необходимо было проанализировать сайты основных конкурентов и выявить преимущества и недостатки веб-ресурса, где размещена информация о продукции и деятельности организации. Самыми главными ошибками такого исследования могут быть: 1) ошибки этапа сбора данных, так как выбранные компании могут не являться конкурентами; 2) ошибки составления анкеты исследования, некоторые пункты по которым могут быть либо некорректными, либо неоднозначными. Главное последствие всех перечисленных ошибок – это управленческое решение, которое влечет за собой неправильную концепцию развития сайта организации.

Проанализировав основные ошибки маркетингового исследования, можно утверждать, что, чтобы получить верную, полную и надежную информацию, следует устранить ряд ошибок, возникающих в маркетинговых исследованиях, которые были приведены выше; создать благоприятную среду для проведения маркетинговых исследований и увеличить проверку полученных данных. Это позволит сократить возникающие проблемы при исследованиях и усовершенствовать сбор и интерпретацию информации, что поможет предприятиям принимать более квалифицированные решения и на их основе занимать лидирующие места на рынке и увеличивать свою прибыль.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Москаленко Н. А.

Литература: 1. Перцовский Н. И. Маркетинг: краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и терминов / Н. И. Перцовский. – М. : Дашков и К, 2013. – 140 с. 2. Ильясов Ф. Н. Репрезентативность результатов опроса в маркетинговом исследовании / Ф. Н. Ильясов // Социологические исследования. – 2011. – № 3. – С. 112–116. 3. Бритченко И. Г. Маркетинговые войны и концепции маркетингового менеджмента / И. Г. Бритченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ, 2014. – С. 86–90. 4. Дембо О. В. Ошибки при проведении маркетинговых исследований [Электронный ресурс] / О. В. Дембо. – Режим доступа : <http://md-promotion.ru/articles/html/article10118.html>. 5. Старков С. Ошибки маркетинговых исследований [Электронный ресурс] / С. Старков. – Режим доступа : <http://www.quans.ru/marketing-research/analytic/errors/>.

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ

УДК 005.5:328.16

Ліменська К. Р.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив політичної кризи на діяльність підприємства. Для розв'язання проблем підприємства треба удосконалити його маркетингову діяльність.

Ключові слова: управління, фінансовий аналіз, фінансовий менеджмент, маркетингова діяльність, магнітні сепаратори.

Аннотация. Рассмотрено влияние политического кризиса на деятельность предприятия. Для решения проблем предприятия нужно усовершенствовать его маркетинговую деятельность.

Ключевые слова: управление, финансовый анализ, финансовый менеджмент, маркетинговая деятельность, магнитные сепараторы.

Annotation. In the article, influence of political crisis is considered on activity of enterprise. For the decision of problems of enterprise, it is needed to perfect its marketing activity.

Keywords: management, financial analysis, financial management, marketing activity, magnetic separators.

В умовах ринкової економіки та конкуренції на ринку дуже важливу роль у житті кожного підприємства відіграє правильно побудоване та обґрунтоване адміністрування й управління діяльністю підприємства.

Актуальність цієї теми зумовлюється тим, що в умовах економічної та політичної кризи підприємству потрібні заходи для виживання на великому конкурентному ринку. Для того щоб знати, які саме заходи зараз актуальні, потрібно провести аналіз теоретичних даних щодо адміністративного управління підприємством. До найбільш суттєвих і значущих робіт, які з'явилися в останні роки, в яких досліджуються питання адміністративного управління, належать праці І. Адізеса, О. Райченка, Г. Дібніса, О. Ромахової. Але в цих працях недостатньо уваги приділено питанню адміністративного управління на підприємстві під час політичної кризи.

Для удосконалення роботи підприємств під час політичної кризи треба провести такі заходи:

- дослідити суть та особливості адміністративного та фінансового управління;
- розглянути процедури проведення фінансового аналізу;
- установити основні проблеми підприємства на основі результатів фінансового аналізу;
- запропонувати заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Адміністративне управління є одним із перших напрямів, які формувались у рамках менеджменту як науки. До таких напрямів належать школа адміністративного управління Анрі Файоля, теорія раціональної бюрократії Макса Вебера, окремі положення наукового управління Фредеріка Тейлора [1]. Адміністративне управління знаходить свій практичний прояв у процесі адміністрування. Під адмініструванням розуміється сукупність дій адміністратора щодо супроводу процесів функціонування виконавців і груп виконавців.

Однією із прерогатив найвищої ланки управлінських структур підприємства є фінансовий аналіз, результати якого здатні впливати на формування фінансових ресурсів і на потоки грошових коштів, ефективність управлінських рішень, пов'язаних з визначенням ціни продукції, заміною устаткування чи технології, економічне зростання підприємства [2].

Фінансовий аналіз допомагає своєчасно розв'язувати питання поліпшення поточного руху фінансових ресурсів, їхнього формування та використання, поточного та довгострокового планування діяльності. На його основі будується фінансове забезпечення стратегії підприємства на перспективний період. Без фінансового аналізу не можливі планування, прогнозування, бюджетування, ефективне розміщення фінансових ресурсів, аудит [3]. Фінансовий аналіз має важливе значення в економічній діяльності підприємства. Він дає змогу вишукувати резерви поліпшення фінансового стану підприємства, об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів, своєчасно вживати заходів щодо підвищення платоспроможності підприємства, забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених у ході аналізу резервів і забезпечувати розроблення плану фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий аналіз є основою для реалізації принципів і методів фінансового менеджменту. Проведений аналіз досліджень і публікацій різних авторів показав, що вони дещо по-різному трактують сутність та завдання

фінансового менеджменту. Отже, О. П. Крайник та З. В. Клепикова [4] дотримуються думки, що основні завдання фінансового менеджменту підприємницьких структур виконуються за допомогою раціонального управління потоками їхніх фінансових ресурсів, і вважають за доцільне виділити в його структурі три складові:

- операційний менеджмент (управління поточною діяльністю);
- інвестиційний менеджмент (управління підготовкою, розробкою та реалізацією інвестиційних проектів);
- власне фінансовий менеджмент (управління джерелами фінансування).

На погляд Л. М. Ремньова [5], такий класифікаційний підхід ще більше звужує сферу застосування фінансового менеджменту. Адже попри те, що на практиці фінансовий менеджмент реалізується через окремі елементи, які є порівняно самостійними комплексами управлінських завдань, максимальний результат від управлінських дій, або так званий синергійний ефект, досягається лише за умови комплексного використання та взаємодії усіх складових частин.

Деякі автори намагаються довести відмінність між термінами «фінансовий менеджмент» та «управління фінансами». Так, наприклад, С. Л. Уліна [6] вважає, що фінансовий менеджмент як термін американського походження можна застосовувати лише тоді, коли йдеться про бізнес, тобто про управління фінансово-економічними процесами комерційної організації. На її думку, управління фінансами – поняття ширше порівняно з фінансовим менеджментом, оскільки воно має місце у всіх економічних формаціях, зокрема й у плановій економіці, і може здійснюватися як на рівні держави, так і на рівні комерційних і некомерційних організацій.

Отже, можна дійти висновку, що фінансовий менеджмент – це комплексна система стійкості, надійності й ефективності управління фінансами. Вона включає формування та планування фінансових показників з дотриманням наукових підходів і принципів менеджменту, балансу прибутків і витрат, показників ефективності використання ресурсів, рентабельності роботи та товарів.

Адміністративне управління, фінансовий аналіз та фінансовий менеджмент між собою дуже тісно пов'язані, без будь-якої з цих ланок підприємство не зможе добре функціонувати.

Результати проведеного фінансового аналізу товариства з обмеженою відповідальністю «Науково-технічний центр магнітної сепарації МАГНІС ЛТД» дали змогу виявити його основні проблеми та запропонувати заходи щодо поліпшення його діяльності. Це підприємство пропонує, розробляє, виготовляє та поставляє магнітні сепаратори для рудорозбирання. Бідні магнетитові руди різних родовищ характеризуються нестабільністю в природному заляганні. Ступінь і характер неоднорідності мінерального складу, структури та текстури руд визначені умовами їх утворення. Для кожного родовища вони мають свої особливості. Загальним є різні рівні диференціації рудного та нерудного матеріалу.

«НТЦ МАГНІС» створив спеціальну стендову установку для механізованого магнітного рудорозбирання мас із шматками руди до 350-450 мм. Установка має промислове виконання та дає змогу отримувати достовірні дані під час випробувань проб рудних мас. Це є унікальністю цього підприємства. ТОВ «МАГНІС ЛТД» розташовується в місті Луганськ. Тому політична криза в Україні передусім вплинула на фінансовий стан підприємства. Результати фінансового аналізу дали змогу встановити, що з 2014 року знизилася рентабельність і платоспроможність підприємства. Тому доцільно реалізовувати заходи, спрямовані на підвищення прибутку. Пропонується для удосконалення роботи підприємства провести низку заходів, зосередившись на активізації маркетингової діяльності підприємства. Адже тільки за допомогою розширення ринку збуту, пошуку нових клієнтів можна утримати підприємство на ринку. Основними з цих заходів є закріплення обов'язків маркетолога за економістом та розробка сайту для ТОВ «МАГНІС ЛТД». У подальшому створення у товаристві маркетингового відділу допоможе розширити ринок збуту, що приведе до підвищення виручки та прибутку.

Таким чином для поліпшення діяльності підприємства особливо під час політичної кризи основним інструментом адміністративного менеджменту має стати фінансовий аналіз. Його результати дають змогу керівництву підприємства встановити основні проблеми в його діяльності та спрямувати свою увагу на їх подолання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Велика О. Ю.

Література: 1. Державне управління та державна служба : словник-довідник / Уклад. О. Ю. Оболенський. – Київ : КНЕУ, 2005. – 480 с. 2. Деркач В. Г. Специальные методы обогащения полезных ископаемых / В. Г. Деркач. – М. : Недра, 1966. – 362 с. 3. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский отчет, 2002. – 528 с. 4. Финансовый менеджмент : навч. посіб. / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ : ЦУЛ, 2002 – 496 с. 5. Шморгун Н. П. Финансовый анализ : навч. посіб. / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – Київ : ЦНЛ, 2006. – 528 с.

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК УДК 005.331.101.3

Лісняк Р. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено систему мотивування праці персоналу підприємства у сучасних умовах і запропоновано для практичного використання будівельно-монтажним підприємством два способи розподілу премій робочим як пріоритетного фактора підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: система мотивації, коефіцієнт трудового внеску, заробітна плата, премія, розподіл премії.

Аннотация. Исследована система мотивации труда персонала предприятия в современных условиях и предложены для практического использования строительно-монтажным предприятием два способа распределения премий рабочим как приоритетного фактора повышения производительности труда.

Ключевые слова: система мотивации, коэффициент трудового вклада, заработная плата, премия, распределение премии.

Annotation. It studies the system of motivation of labour of personnel of the enterprise in modern conditions and proposed for practical use by construction company two ways to distribute prizes work as a priority factor productivity.

Keywords: motivation system, the coefficient of one's labor, wages, bonuses, the bonus system.

У менеджменті сучасного підприємства щораз більшого значення набувають мотиваційні аспекти праці персоналу як ключовий засіб забезпечення мобілізації й ефективного використання кадрового потенціалу. Основною метою процесу мотивації є отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дає змогу підвищувати загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства. Розробка та впровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє підвищенню продуктивності праці та забезпечує підприємству потенційну можливість виходу на економічно новий рівень розвитку. Використання ефективної системи мотивації на підприємстві свідчить про уважне та дбайливе ставлення керівництва до власних працівників, до їхнього матеріального та соціального становища. Комплексне дослідження основних напрямків мотивації праці та розгляд організаційно-методичних підходів спрямовується на вдосконалення системи мотивації та практичне її використання в системі управління підприємством.

Проблеми мотивації праці досліджували такі вчені: К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Аналіз мотивації праці розглядалися у працях російських учених В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, А. Здравомислова, С. Каверіна, А. Леонтьєва, В. Травіна, Л. Шаховської, В. Ядова та ін. Вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці зробили такі науковці: В. Абрамов, Д. Богиця, В. Данюк, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, О. Єськов, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін. І водночас окремі питання мотивації щодо практичного аспекту їх використання потребують доповнення й уточнення для конкретного підприємства.

Метою статті є виокремлення найбільш суттєвих моментів мотивування праці персоналу, удосконалення організаційно-економічних засад системи мотивації та використання на підприємствах з надання послуг та виконання будівельно-монтажних робіт.

Проведені дослідження й аналіз думок фахівців і вчених дали змогу виявити такі особливості щодо мотивації: процес спонукання працівників до підвищення продуктивності праці та задоволення потреб людини для досягнення як особистих цілей, так і організації загалом [1; 2]. Динаміка сучасного виробництва характеризується зміною розподілу праці, розширенням обсягу трудових завдань і функцій, що не піддаються безпосередньому контролю, вартісній оцінці тощо. Кожний робітник стає невід'ємним учасником успіху або невдачі підприємства, співучасником поліпшення якості здійснення процесу виробництва, його безпеки, підприємницької активності [3]. Одним із напрямків заохочення працівників до ефективної праці є розподіл премії на основі коефіцієнту трудового внеску (КТВ) кожного окремого робітника у кінцеві результати роботи бригади, ділянки, підприємства. Це дасть змогу встановити безпосередню залежність між розміром премії та особистим внеском працівника. Перевагою цього підходу для преміювання є те, що він може застосовуватися для усіх працівників, зокрема і на робочих підприємствах, і їхнього керівництва [4]. Під час розрахунку КТВ враховується значущість виробничої діяльності окремого підрозділу, всього технологічного процесу підприємства, чисельність працівників, обсяг продукції (послуг, робіт), якість виконання поставлених завдань, стан трудової дисципліни, ставлення

до своїх обов'язків тощо. На основі КТВ може здійснюватися пайовий розподіл загального обсягу преміального фонду підприємства, призначеного для оплати працівникам, бригадам, командам виробничих ділянок. Відмінними перевагами використання КТВ є: спрощеність визначення індивідуального внеску чи упуцень у роботі, диференційований підхід до робочих відповідно до рівня їхньої продуктивності праці, гнучкість використання КТВ і можливість адаптації до мінливих умов виробництва. Внесок виконавчого працівника оцінюється одиницею, стандартний діапазон зміни КТВ може бути від 0,50 до 1,50 або від 0 до 2. Експертна комісія підприємства (члени правління, адміністрація, профспілки) розробляє та затверджує шкали досягнень, які підвищують КТВ, і шкали упуцень, які його знижують, і потім визначається експертна оцінка індивідуального вкладу й КТВ для кожного працівника. Уся інформація є відкритою, що дасть змогу донести результати оцінки праці кожного до всіх членів трудового колективу для розподілу преміального фонду та інших доплат.

Коефіцієнт трудового внеску пропонується використовувати для розподілу преміального фонду та додаткової заробітної плати, оскільки основна заробітна плата зафіксована у трудовому договорі або під час найму на роботу [5]. КТВ працівника (чи робочого) розраховується залежно від вагомості досягнень або упуцень. Для розподілу премій між робітниками підприємства рекомендуються два способи з використанням КТВ до практичного використання. Перший спосіб передбачає розподіл премії відповідно до посадових окладів і КТВ. Для розрахунку розміру премії необхідно: визначити суму балів для кожного робітника як добуток посадового окладу на встановлений КТВ; розрахувати питому вагу премії робітника з преміального фонду; розрахувати розмір премії кожного робітника через суму балів та питомих ваг премії; визначити загальний розмір заробітної плати робітника. Другий спосіб розподілу премії здійснюється безпосередньо через КТВ, а саме: визначається розмір середньої премії на один бал для кожного робітника; розраховується розмір премії робітника з урахуванням його КТВ та нормативного бала; розраховується загальний розмір заробітної плати. Розподіл премії залежно від КТВ на прикладі будівельно-монтажного підприємства (ТОВ «ГАЗМОНТАЖАВТОМАТИКА») наведено за робочими однієї із ділянок (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл премій робочим за двома способами відповідно до КТВ

№ з / п	Робочий	Чисельність	КТВ	Спосіб розподілу премій, грн / місяць		Зміни (+,-)
				перший	другий	
1.	Електромонтажник з освітлювальних мереж	1	0,80	238,49	240,00	+1,51
2.	Електромонтажник з кабельних мереж	1	0,50	146,37	150,00	+3,63
3.	Монтажник приладів та апаратури	1	1,10	322,00	330,00	+8,00
4.	Електрозварювальник	1	0,60	193,14	180,00	-13,14
5.	Усього	4	3,00	900,00	900,00	-

Розподіл премій між робочими за 2 способами свідчить про відмінності у розмірі премії, що дасть змогу вибрати один із наведених способів для мотивації робочих за усіма ділянками ТОВ «ГАЗМОНТАЖАВТОМАТИКА» на перспективу. Водночас слід надати можливість робочим вибрати спосіб розподілу премій та донести до них систему показників для розрахунку КТВ, що дасть змогу безпосередньо персоналу самостійно проаналізувати показники та запропонувати інші, більш ефективні з погляду робочих, бригад чи команд підприємства.

Безумовно, впровадження будь-якого із способів преміювання буде мати економічний і соціальний ефект, який виявляється у такому: поява можливості для впевненості у собі та самовираження робітників; підвищення ритмічності роботи; поява у робітників відчуття значущості для виробництва та підприємства; поліпшення психологічного клімату в колективі; можливість підняти повагу колективу та стати взірцем для робітників; підвищення зацікавленості кожного працівника у виявленні та реалізації резервів і можливостей підвищення результатів індивідуальної та колективної праці. За результатами розрахунків розподілу премій між робочими була визначена економічна ефективність від впровадження двох способів (табл. 2) порівняно з базовим розміром премії (без КТВ).

Таблиця 2

Економічна ефективність від розподілу премій робочих (грн/рік)

Робочий	Базовий розмір премії (без КТВ)	Зміни розміру премії порівняно з базою (з КТВ)	
		перший спосіб	другий спосіб
Електромонтажник з освітлювальних мереж	2760,00	+101,80	+120,00
Електромонтажник з кабельних мереж	2580,00	-823,56	-780,00
Монтажник приладів та апаратури	2700,00	+1164,00	+1260,00
Електрозварювальник	2760,00	-442,32	-600,00

Зміна премій (зростання чи зменшення) за наведеними способами порівняно з базою коливається у таких інтервалах: 1-й спосіб – зростання на 3,7–4,3 %, а зменшення на 30,2–31,9 %; 2-й спосіб – зростання на 43,1–46,7 %, а зменшення на 16,0–21,7 %. Найбільш ефективний розподіл премій робочим за другим способом, який показує досить значний розрив під час зростання розміру премії (більше від 43 %) і зменшення (більше від 16 %), але остаточний вибір способу розподілу премій залишається за колективом. Обидва способи потребують подальшого удосконалення залежно від шкали упущень і досягнень у роботі, корегування показників для оцінки роботи кожного робочого та працівника, що і стане наступним етапом дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Коюда В. О.

Література: 1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2000. – 704 с. 2. Данюк В. М. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, А. В. Петюх. – Київ : ХНЕУ, 2004. – 398 с. 3. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала : учеб.-практ. пособие / И. В. Мишурова, Г. В. Кутелев. – М. : Март, 2003. – 215 с. 4. Кузьмін О. Є. Основы менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-ге вид., випр. і допов. – Київ : Академвидав, 2007. – 464 с. 5. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала : учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарাপатова. – Киев : МАУП, 2002. – 248 с.

ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 657.2:334.012.64

Лихольот Т. О.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наведено основні недоліки облікової політики на малих підприємствах України. Доведено роль її впливу на економічні результати організацій у сучасних умовах. Розглянуто причини та наслідки виникнення нецелесовідповідної облікової політики та наведено рекомендації з покращення її формування.

Ключові слова: облікова політика; бухгалтерська інформація, фінансові та управлінські рішення, бухгалтерський облік.

Аннотация. Приведены основные недостатки учетной политики на предприятиях Украины. Доказана роль ее влияния на экономические результаты организаций. Рассмотрены причины и последствия возникновения нецелесообразной учетной политики, а также приведены рекомендации по улучшению ее формирования.

Ключевые слова: учетная политика; бухгалтерская информация, финансовые и управленческие решения, бухгалтерский учет.

Annotation. The basic shortcomings of accounting policies in the Ukraine. Proven role of its impact on the economic performance of organizations. Causes and consequences of the occurrence of inappropriate accounting policies. And given recommendations to improve its formation.

Keywords: accounting policies; accounting information, financial and management decisions, accounting.

Управління будь-якого підприємства здійснюється на базі інформації, що збирається з різних джерел. Неможливо ухвалити раціональне управлінське рішення за відсутності необхідної інформації. Високий рівень ухвалених керівництвом рішень залежить від якості наданої бухгалтерської інформації.

Облікова політика у загальному розумінні являє собою сукупність прийомів і методів ведення бухгалтерського обліку активів, зобов'язань, доходів, витрат і фінансових результатів. Законодавство надає право кожному підприємству самостійно вибирати облікову політику з урахуванням особливостей діяльності та вибраної стратегії розвитку.

Від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та можливості його розвитку на тривалу перспективу. Тому дослідження формування облікової політики є актуальним на сучасному етапі розвитку економіки.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Тобто це конкретизація суб'єктом господарювання предмету обліку та визначення методів первинного, поточного та підсумкового обліку господарських подій відповідно до завдань, пов'язаних з розвитком підприємства [1].

Досліджували цю тему такі вчені, як В. Амбросов, Ф. Бутинець, С. Дерев'янка, В. Жук, А. Загородний, В. Лень, Т. Маренич, М. Михайлов, Д. Онишко, Г. Партин, Л. Поливана, Л. Сук та Г. Ямборко. Проте в цих роботах питання про облікову політику вивчено недостатньо, тому потребує подальшого розгляду.

В умовах розвитку ринкової економіки, змін у законодавчій системі постає питання необхідності оновлення облікової політики на підприємствах. Незважаючи на те, що ці зміни суттєвим чином вплинули на форми, види та методи управління, система обліку загалом зберегла стару ідеологію й організацію, що має суттєві недоліки. Відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, недостатнє законодавче регулювання цього питання, а також неналежне вивчення науковцями цієї проблеми погіршує наявну ситуацію з кожним роком, що зумовило написання цієї роботи.

Метою роботи є розгляд поняття облікової політики, визначення її недоліків та їхніх видів і формування основних напрямків її покращення.

Об'єктом дослідження є мале підприємство, а предметом – його облікова політика.

Підприємство самостійно вибирає свою облікову політику та прописує всі необхідні аспекти. Це відбувається шляхом видання наказу про облікову політику та наказу про організацію бухгалтерського обліку на підприємстві.

Основні документи які регулюють питання облікової політики в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положення (станданти) бухгалтерського обліку, план рахунків бухгалтерського обліку й інструкція про його застосування, методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та методичні рекомендації з бухгалтерського обліку окремих об'єктів обліку [1; 2; 5; 6].

Формування облікової політики відбувається на трьох рівнях:

- 1) міждержавному, на якому відбувається розробка правил і принципів діяльності бухгалтерського обліку в межах держав;
- 2) державному, на якому відбувається встановлення правил і стандартів ведення облікової політики;
- 3) макрорівні, на якому підприємства встановлюють способи та прийоми ведення облікової політики, що відповідають особливостям їхнього функціонування.

Наказ про облікову політику підприємства повинен складатися з чотирьох частин [3]:

- вступна, в якій наводиться загальна інформація про підприємство, назва наказу, його номер і дата затвердження, преамбула;
- основна, в якій послідовно розкриваються вибрані підприємством елементи облікової політики;
- заключна, що містить підписи осіб, які готували та затверджували наказ та на яких покладено відповідальність за його виконання;
- додатки, які оформлюються у вигляді таблиць довільної форми та містять робочий план рахунків; перелік вибраних методів нарахування амортизації за видами необоротних активів; перелік вибраних методів оцінки виходу запасів за їхніми видами тощо.

Під час аналізу облікової політики підприємства можуть бути виявлені такі недоліки:

- невідповідальне ставлення керівництва підприємства до складання наказу про облікову політику;
- неврахування специфіки діяльності підприємства в процесі розробки облікової політики;
- несистематизованість елементів облікової політики;
- відсутність підстав для застосування окремих елементів облікової політики;
- відсутність необхідної інформації щодо графіків документообігу, облікових регістрів тощо;
- необґрунтованість деяких елементів нормативних документів, які застосовуються на підприємстві.

Звичайно, багато в чому ці недоліки пов'язані з формальним ставленням до формування облікової політики на практиці та нерозумінням її впливу на ухвалення рішень, зі складністю вибору найоптимальнішого варіанта обліку чи оцінки конкретного об'єкта.

Проте більшість проблем усе ж лежать у площині нормативно-правового регулювання та пов'язані із недосконалістю чинного законодавства, неузгодженістю вимог окремих нормативно-правових актів між собою та їх систематичними змінами. Наведемо основні з них [5]:

1. Недоречність застосування окремих елементів облікової політики.
2. Нерозкриття або поверхнєве розкриття сутності та методики застосування окремих елементів облікової політики.
3. Нерозкриття сфери застосування альтернативних прийомів і способів для конкретних об'єктів обліку та відсутність характеристики їхніх переваг та недоліків.
4. Відсутність чіткої межі між поняттями «облікова політика» та «облікова оцінка».

Отже, аналізуючи усі недоліки облікової системи України, можна навести шляхи покращення її застосування на підприємствах. По-перше, підприємствам необхідно пояснити важливість застосування облікової політики на підприємствах, що покращить їхню працю та фінансові результати. По-друге, треба полегшити складність вибору найоптимальнішого варіанта обліку чи оцінки конкретного об'єкта для підприємця, для цього потрібно розглянути нормативно-правову систему та прибрати недосконалість чинного законодавства та неузгодженість вимог окремих нормативно-правових актів між собою і з їхніми систематичними змінами. Це дасть змогу вміло формувати облікову політику на підприємствах, покращити ефективність керування господарською діяльністю та сформувати стратегію розвитку на тривалу перспективу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 3. Про облікову політику [Електронний ресурс] : Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 № 31-34000-10-5/27793. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=58984&cat_id=34931&search_param=%E2%B3%E4%F1&searchPublishing=1. 4. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність : навч. посіб. / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 141 с. 5. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВПУЕТ, 2014. – 373 с. 6. Про облікову політику підприємства [Електронний ресурс] : Лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 № 3134000105/27793. – Режим доступу : <http://proaudit.com.ua/buh/oblikova/pro-oblikovu-politiku-list-ministerstva-finansiv-ukraini-vid-21-12-2005-r-n-31-34000-10-5-27793.html>.



АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НОРМИРОВАНИЮ ТРУДА В УКРАИНЕ

УДК 331.103.4

Лищенко Ю. А.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Обусловлена необходимость подготовки специалистов в сфере нормирования труда, описаны пути и проблемы получения такой подготовки, даны рекомендации по улучшению уровня подготовки.

Ключевые слова: нормирование труда, специалист по нормированию труда, рыночная экономика, подготовка специалистов.

Анотація. Зумовлено необхідність підготовки фахівців у сфері нормування праці, описано шляхи та проблеми отримання такої підготовки, надано рекомендації щодо покращення рівня підготовки.

Ключові слова: нормування праці, фахівець з нормування праці, ринкова економіка, підготовка фахівців.

Annotation. The need to train professionals in the area of labor norming was conditioned, the ways and the problem of providing such training were described, the recommendations on improving of training were given.

Keywords: labor norming, an expert on the labor norming, market economy, the training of specialists.

В условиях рыночной экономики успешность функционирования предприятия обуславливается высоким уровнем организации, управления и нормирования трудового процесса. Вместе с тем эффективность работы предприятия определяется качеством нормирования труда высококвалифицированного управленческого и производственного персонала.

Отдельным вопросам развития системы нормирования труда посвящены работы известных зарубежных и отечественных ученых, в том числе В. М. Абрамова, В. В. Адамчука, Е. И. Арона, И. В. Багровой, А. М. Вейнберга, М. Д. Виноградского, Б. М. Генкина, В. М. Данюка, Л. А. Лутай, Д. П. Мельчук и др.

В условиях рыночной экономики для каждого предприятия важно сохранять прочное, стабильное положение на рынке, которое во многом зависит от применения высокопроизводительной техники и технологии, квалифицированных кадров, рациональной организации труда производства и управления [3].

Работа по совершенствованию нормирования труда возлагается на руководителей и работодателей, ибо они заинтересованы в рациональном использовании рабочей силы. В то же время и сами работники заинтересованы в объективной оценке их труда. Однако многие руководители предприятий и органы управления экономикой стали вообще отвергать целесообразность нормирования труда в условиях рынка и уменьшают значимость организации труда и заработной платы [6].

В отечественной практике нормирование традиционно рассматривается как одна из составляющих оплаты труда, поскольку дает возможность устанавливать обоснованные нормы ее расхода, способствует выявлению и использованию резервов роста производительности труда, снижению себестоимости и трудоемкости изготовления продукции, стимулирует повышение квалификации работников.

В связи с этим большое значение имеет подготовка специалистов в области организации, нормирования и оплаты труда, умеющих на практике применять полученные знания для решения конкретных производственных задач.

На сегодняшний день в Украине специалистов по нормированию труда выпускают лишь по направлению «управление персоналом и экономика труда». Это – сравнительно новое направление подготовки, относится к области знаний экономики и предпринимательства и в условиях рыночной модели экономики является достаточно престижной и весьма дефицитной специальностью. Объясняется это тем, что спрос на таких специалистов ежегодно растет, ведь эффективная деятельность любой организации во многом зависит от налаженной работы команды сотрудников, которую призван обеспечить специалист по управлению персоналом.

Следует отметить, что функции менеджера по персоналу значительно расширились (помимо традиционного кадрового делопроизводства теперь он занимается еще и моделированием рабочих мест, маркетингом, развитием и мотивацией персонала), а также повысился его статус (современные менеджеры по персоналу входят в состав высшего руководства компаний и участвуют в стратегическом управлении бизнесом). Такие изменения объясняются тем, что работодатели пересмотрели свое отношение к персоналу в целом, который теперь признается одним из главных конкурентных преимуществ компаний на рынке [2].

Уникальность специалистов данной специальности еще и в том, что они нужны во всех сферах деятельности, на предприятиях любой организационно-правовой формы и формы собственности, поэтому перспективы трудоустройства у выпускников этого направления достаточно широки. Более того, имея достаточные знания и навыки, глубокое понимание экономических процессов и лидерские качества, специалисты по управлению персоналом и экономике труда могут заниматься собственным бизнесом, а магистры этой квалификации могут работать еще и преподавателями высших и профессиональных учебно-воспитательных заведений.

На сегодняшний день в Украине таких специалистов выпускают лишь 45 государственных университетов, наиболее известные среди которых – Днепропетровский национальный университет им. Гончара, Донецкий национальный университет, Ивано-Франковский университет права им. Короля Данила Галицкого, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана, Полтавский национальный технический университет им. Кондратюка, Харьковский национальный экономический университет им. Семе́на Кузнеца и др. [1].

По сравнению с 2005 годом, когда специалистов по нормированию готовили только по специальности «управление трудовыми ресурсами» всего лишь в восьми государственных учебных заведениях, можно проследить положительную тенденцию, однако не на таком уровне, как хотелось бы.

Международная практика показывает, что изменения, происходящие в организации нормирования труда в последние годы в странах с развитой рыночной экономикой, обусловлены стремлением предпринимателей в условиях обострения конкуренции повысить эффективность использования трудового потенциала работников, учесть все возможности для повышения прибыли [5]. Этого возможно достичь, с одной стороны, путем усовершенствования организации труда, с другой, – через повышение отдачи самих специалистов по нормированию труда на основе стимулирования их творческой активности и организаторских способностей. Именно с учетом этих факторов следует отметить тот факт, что функционирование системы нормирования труда на зарубежных предприятиях предусматривает обязательное планирование повышения квалификации и переподготовки специалистов по нормированию труда, составление учебных планов, проведение семинаров в рамках внутрифирменного обучения. Также оценивается возможность подготовки специалистов с отрывом от производства, планируется численность специалистов для обучения и средства, предусмотренные для этого обучения.

Таким образом, проблему кадрового обеспечения нормирования труда специалистами необходимо рассматривать с двух сторон: с учетом опыта предприятий развитых стран в этой сфере и со стороны поддержки государства в решении этих проблем [4]. С целью улучшения уровня подготовки специалистов по нормированию труда министерствам, ведомствам и другим органам государственной исполнительной власти необходимо обеспечить законодательную базу, которая могла бы обеспечить высокий уровень такой подготовки в высших учебных заведениях и дальнейшего повышения квалификационного уровня работников.

Главным требованием к содержанию обучения специалистов по нормированию труда является соответствие требованиям научно-технического прогресса и социально-экономического развития. С этой целью необходимо усовершенствовать существующие нормы и нормативы всех уровней от общепромышленного до местного и общее состояние нормирования труда как на государственном, так и на всех других уровнях.

В данной статье рассмотрены вопросы необходимости существования нормирования труда и повышения его уровня, а также подготовки высококвалифицированных специалистов по нормированию труда. Также описаны возможные пути получения подготовки и переподготовки специалистов данной категории, проблемы их получения и пути решения данных проблем.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Семенченко А. В.

Литература: 1. Довідник ВНЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://osvita.ua/vnz/guide/search-17-0-0-85-45-25.html>. 2. Должностная инструкция инженера по нормированию труда [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.rabotka.ru/job_description/131.php. 3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999 – 256 с. 4. Голинев В. И. Проблемы нормирования труда в современных условиях [Електронний ресурс] / В. И. Голинев. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article>. 5. Зарубежный опыт нормирования труда [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php>. 6. Пашуто В. П. Организация и нормирование труда на предприятии : учеб. пособие / В. П. Пашуто. – Минск : Новое знание, 2002. – 346 с.

ПОБУДОВА МУЛЬТИПЛІКАТИВНОЇ МОДЕЛІ ДЕКОМПОЗИЦІЇ ДИНАМІЧНОГО РЯДУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 519.87:629.33

Лозенко А. Е.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто побудову мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду виручки від реалізації та вплив факторів на діяльність підприємства, а також досліджено методiku процесу розрахунку показників центрованої ковзної тренду, середньої, циклічної та сезонної складової частин.

Ключові слова: виручка від реалізації, тренд, центрована ковзна середня, циклічна, сезонна, випадкова складова.

Аннотация. Рассмотрено построение мультипликативной модели декомпозиции динамического ряда выручки от реализации и влияние факторов на деятельность предприятия, а также исследована методика процесса расчета показателей центрированной скользящей тренда, средней, циклической и сезонной составляющей.

Ключевые слова: выручка от реализации, тренд, центрированная скользящая средняя, циклическая, сезонная, случайная составляющая.

Annotation. Consider building a multiplicative decomposition model dynamic series of sales proceeds and the impact of factors on the business, as well as research methodology centered process of calculation of the average slick, trend, cyclical and seasonal component.

Keywords: sales revenue, trend, centered moving average, cyclic, seasonal, random component.

У сучасних умовах побудова мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду виручки від реалізації та вплив факторів на діяльність підприємства дасть змогу підвищити якість ухвалення правильних і вчасних рішень на різних етапах управління; здійснити своєчасний аналіз та оцінку структури капіталу; сформувати різні фінансові резерви, спрямовані на стабілізацію фінансового стану підприємства.

Мета статті – виявлення наявного тренду в динаміці виручки від реалізації автотранспортного підприємства та його формалізація для можливості прогнозування за інших різних умов.

Дослідження мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду наявні в працях Г. Балабанова, П. Бельського, В. Євдокименка, В. Кравціва, В. Павлова, В. Пили, Д. Стеценка, О. Чмир [1].

Мультиплікативна модель декомпозиції динамічного ряду має такий вигляд [2]:

$$Y = T * C * S * R, \quad (1)$$

де Y – динамічний ряд досліджуваного показника;

T – тренд;

C – циклічна складова;

S – сезонна складова;

R – випадкова складова.

Побудова моделі починається з визначення тренду:

$$T = a + b * X_i, \quad (2)$$

де X_i – номери кварталів;

a, b – параметри моделі, які визначаються за допомогою методу найменших квадратів на підставі системи нормальних рівнянь [3]:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y = an + b \sum_{i=1}^n x_i \\ \sum_{i=1}^n yx_i = a \sum_{i=1}^n x_i + b \sum_{i=1}^n x_i^2 \end{cases}, \quad (3)$$

де y_i – центрована ковзна середня (СМА);

N – кількість спостережень;

X_i – номери кварталів;

a, b – обчислювані параметри.

Для рішення системи рівнянь заповнюємо табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок даних для рішення системи рівнянь

X	Y	Y*X	X ²
1	1023,75	1023,75	1
2	934,3125	1868,625	4
3	770,375	2311,125	9
4	705	2820	16
5	600	3000	25
6	554,25	3325,5	36
7	514,75	3603,25	49
8	1578	12624	64
9	418,5	3766,5	81
10	394,875	3948,75	100
11	382,125	4203,375	121
12	417,25	5007	144
78	8293,1875	47501,875	650

На підставі отриманих даних розв'яжемо систему рівнянь:

$$8293,1875 = a * 12 + b * 78;$$

$$47501,875 = a * 78 + b * 650;$$

$$a = 982,183;$$

$$b = -44,782.$$

Отримані значення заносимо у формулу 1 та розраховуємо Т для кожного з кварталів. Для узагальнення цієї та наступних складових результати будемо наводити у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок даних для побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду виручки від реалізації

Рік	Квартал	Виручка від реалізації	Центрована ковзна середня (СМА)	Коефіцієнт зміни виручки від реалізації (Ki)	Тренд (Т)	Циклічна складова (С)	Випадкова складова (R)
2011	1	937,75	-	-	-	-	-
	2	1266,25	-	-	-	-	-
	3	845	1023,75	0,825	937,401	1,092	0,901
	4	1046	934,31	1,119	892,619	1,047	1,018
2012	1	580	770,375	0,758	847,837	0,909	0,980
	2	610,5	705	0,866	803,055	0,878	1,228
	3	583,5	600	0,942	758,273	0,791	1,029
	4	626	554,25	1,129	713,491	0,777	1,027
2013	1	397	514,75	0,771	668,709	0,770	0,996
	2	452,5	1578	0,288	623,927	2,530	0,406
	3	410	418,5	0,980	579,145	0,723	1,070
	4	414,5	394,875	1,050	534,363	0,738	0,954
2014	1	302,5	382,125	0,792	489,581	0,780	1,023
	2	401,5	417,25	0,962	444,799	0,938	1,365
	3	550,5	-	-	-	-	-
	4	679,5	-	-	-	-	-

Отриманий результат під час розрахунку тренду (Т) дає можливість згладити вплив різних несуттєвих факторів і виявляє негативну тенденцію спаду виручки від реалізації.

На наступному етапі розраховуємо циклічну складову С [4]:

$$C = CMA / T. \quad (4)$$

Результати наведені в табл. 2

Розрахунком сезонної складової визначається коефіцієнт зміни вихідного показника, тобто виручки від реалізації (табл. 2):

$$K_i = \text{Виручка від реалізації} / CMA. \quad (5)$$

На підставі отриманих даних для визначення сезонної складової проведено такі розрахунки (табл. 3).

Таблиця 3

Виявлення сезонної складової

Рік	I	II	III	IV
2011	-	-	0,825	1,119
2012	0,759	0,866	0,942	1,129
2013	0,771	0,287	0,980	1,050
2014	0,792	0,962	-	-
Скв.	0,774	0,705	0,916	1,099

$$S_{кв} = \frac{\sum K_I - (K_{MIN} + K_{MAX})}{n}. \quad (6)$$

Був докладно розглянутий процес побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду виручки від реалізації на період 2011–2014 рр., який проведено в декілька етапів.

Наступним кроком є розрахунок останньої з розглянутих складових – випадкової (R). Отримані дані були наведені в табл. 2.

Спираючись на отримані результати, розраховуємо табл. 4.

Таблиця 4

Прогнозні значення виручки від реалізації

X _{прогн.}	Y _{прогн T}	Y _{прогн TS}	Y _{прогн TSC}
13	400,017	309,570	338,086
14	355,235	250,437	262,134
15	310,453	284,332	258,354
16	265,671	292,122	256,453
17	220,889	170,944	135,263
18	176,107	124,153	96,444
19	131,325	120,275	92,584
20	86,543	95,160	240,672
21	41,761	32,318	23,353
22	-3,021	-2,130	-1,574
23	-47,803	-43,781	-34,172
24	-92,585	-101,803	-95,498

Визначення прогнозних значень результативного показника з урахуванням трендової складової: [5]

$$Y_{\text{прогн}} = a + b * X_{\text{прогн.}} \quad (7)$$

Визначення прогнозних значень результативного показника з урахуванням трендової та сезонної складової:

$$Y_{\text{прогн TS}} = Y_{\text{прогн T}} * S_{кв}, \quad (8)$$

де $S_{кв}$ – сезонна складова в k-му періоді.

Визначення прогнозних значень результативного показника з урахуванням трендової, сезонної та циклічної складових:

$$TSC_{\text{прогноз}} = TS_{\text{прогноз}} * C_{\text{прогноз}} \quad (9)$$

де $C_{\text{прогноз}}$ – прогнозні значення результативного показника циклічної складової в прогнозних періодах.

Побудуємо графіки за даними табл. 4.

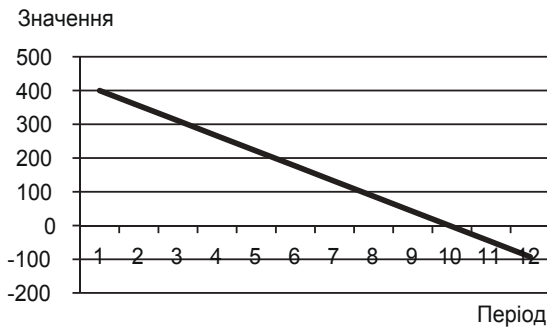


Рис. 1. Тренд

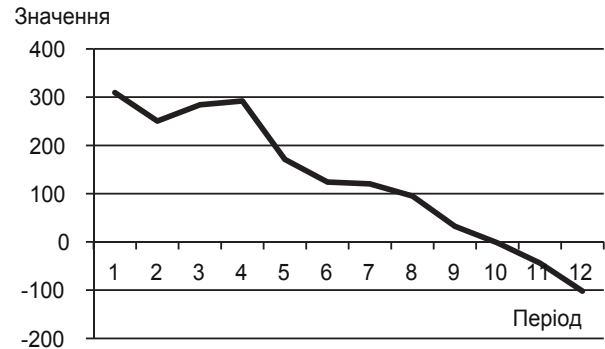


Рис. 2. Тренд та сезонна

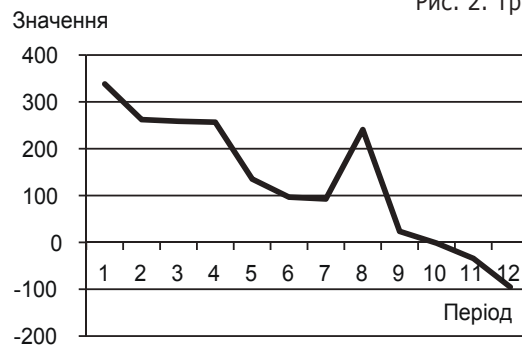


Рис. 3. Тренд, сезонна та циклічна складова

Враховуючи трендову та сезонну складові, отримали результат щодо незмінності виявленого раніше тренду, що свідчить про низьку залежність підприємства від сезонного фактора. З додаванням циклічної складової отриманий прогноз дає можливість звернути увагу на передбачувані успішні та невдалі періоди в діяльності підприємства та запобігти негативним тенденціям.

Таким чином, прогноз є негативним. За всі роки спостерігаються негативні зміни, тому що виручка від реалізації значно коливається, але можна вважати 2013–2014 роки найбільш стабільними, адже виручка залишається приблизно на одному рівні. Тому можна очікувати незначне зростання виручки в близькому майбутньому. Але спираючись на перспективу, для запобігання кризовому стану підприємства потрібно розробити стратегію, яка спрямована на поповнення клієнтської бази, чи шукати альтернативні джерела доходу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : практикум / О. В. Губина, В. Е. Губина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА, 2012. – 192 с. 2. Аніловська Г. Я. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г. Я. Аніловська, О. О. Столяренко. – Львів : ЛДУВС, 2012. – 403 с. 3. Ковальчук Т. М. Фінансовий аналіз у системі управління реальними інвестиціями : монографія / Т. М. Ковальчук, А. І. Вергун. – Чернівці : ЧНУ, 2011. – 246 с. 4. Рогатенюк Э. В. Финансовый анализ : учеб.-практ. пособие / Э. В. Рогатенюк. – Симферополь : Ариал, 2012. – 173 с. 5. Хома І. Б. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / І. Б. Хома, Н. І. Андрушко, К. М. Слюсарчик. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 339 с.

КРЕДИТНІ БЮРО ЯК СВІТОВИЙ ДОСВІД МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ

УДК 336.71/.73

Лоцько О. І.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто світовий досвід мінімізації кредитного ризику банку. Проаналізовано особливості функціонування бюро кредитних історій як ефективного інструменту мінімізації кредитних ризиків і висунуто пропозиції щодо вдосконалення їхньої діяльності.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитні бюро, мінімізація ризиків, банки.

Аннотация. Рассмотрен мировой опыт минимизации кредитного риска банка. Проанализированы особенности функционирования бюро кредитных историй как эффективного инструмента минимизации кредитных рисков и выдвинуты предложения по совершенствованию их деятельности.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитные бюро, минимизация рисков, банки.

Annotation. The article examines the international experience of minimizing credit risk of the bank. The features of the functioning of the credit bureaus as an effective tool to minimize credit risk and put forward proposals to improve their performance.

Keywords: credit risk, credit bureaus, minimizing risks, banks.

Світова практика функціонування банків свідчить, що саме з кредитуванням пов'язана найзначніша частина прибутків цієї сфери діяльності. Водночас кредитні ризики є причинами погіршення не лише стану вітчизняних банків, а й діяльності банків країн Європейського Союзу, США, Японії та інших провідних країн світу. Вони можуть як викликати збільшення процентних доходів банків, так і призвести до неймовірних розмірів збитку від кредитної діяльності. Це пов'язане з наявністю кредитного ризику. Кредитний ризик – це ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку в результаті нездатності контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання або недоотримання доходу на вкладений капітал внаслідок впливу різноманітних чинників.

У зв'язку з необхідністю контролю за розміром кредитного ризику постає питання про регулювання цих ризиків. Регулювання кредитних ризиків у банках – це безперервний процес, який здійснюється на всіх стадіях управління кредитними ризиками, вказує, де та яким чином банк повинен відкоригувати процес кредитування, вплинути на чинники виникнення кредитних ризиків, щоб уникнути втрат від кредитної діяльності [1].

Завдання системи регулювання кредитних ризиків у банках полягає у застосуванні заходів впливу, які дають змогу виявити причини негативних наслідків кредитних ризиків, а не лише констатувати факт їхньої наявності. Впровадження систем регулювання ризиків кредитування, що функціонують, у процесі управління ними дає змогу визначити їхній оптимальний рівень і забезпечити прибутковість кредитної діяльності банків. У зв'язку з цим регулювання саме кредитних ризиків є необхідною частиною стратегії та тактики розвитку банків усього світу [2].

Дослідженню питань діяльності кредитних бюро присвячені роботи таких економістів: Р. Кірхер [5], В. Корнеев [4], М. Кошевцова [1], Р. Лісна [2], Л. Прийдун [3] та інших. Значну увагу науковці приділяють проблемам розвитку банківської системи України щодо формування дієвих фінансових механізмів для розвитку національної економіки, обґрунтовано потребу та визначено перспективи створення кредитних бюро в Україні, висвітлено міжнародний досвід роботи бюро кредитних історій, засади та механізми їхнього функціонування. Однак у зв'язку з недостатнім висвітленням усіх аспектів цієї проблематики постає необхідність подальших досліджень питання кредитних бюро як дієвого механізму мінімізації кредитного ризику банків.

Метою статті є аналіз світового досвіду управління кредитним ризиком, вивчення діяльності бюро кредитних історій, розгляд їхніх проблем та шляхів усунення.

Обов'язковою умовою формування та вдосконалення банківської системи України є використання світового досвіду. Незважаючи на те, що банки розвинутих країн працюють в інших економічних умовах, їхні методи роботи можуть бути адаптовані до застосування і в нашій державі [1].

Кредитування в будь-якій країні пов'язане з істотним кредитним ризиком, однак у розвинених країнах він вимірюється дещо в інших масштабах.

У світовій банківській практиці велика увага приділяється оцінці та мінімізації кредитного ризику на рівні всього кредитного портфеля. Здійснюється оцінка обсягу, структури та якості кредитного портфеля, а вже потім вживаються заходи, які дають змогу оптимізувати його структуру для зменшення ризику.

Найбільш поширені методи, які використовуються світовими банками задля мінімізації кредитного ризику, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Світові методи мінімізації кредитного ризику

Метод мінімізації кредитного ризику	Сутність
Продаж кредитів	банк з урахуванням проведеної ним оцінки кредитного портфеля може продати певну частину наданих кредитів іншим інвесторам
Сек'юритизація	банк пропонує для продажу не самі кредити, а цінні папери (фінансові вимоги), які були випущені під ці кредити
Скоринг	система оцінки кредитоспроможності, яка базується на численних статистичних методах
Кредитні бюро (бюро кредитних історій)	надає різного роду звіти про кредитні операції залежно від наявності інформації про потенційного позичальника, виду кредиту, який надають, і, що найважливіше, від ступеня деталізування, необхідного кредитором

Окремої уваги заслуговують саме кредитні бюро, або, як ще їх називають, бюро кредитних історій.

Для мінімізації ризиків у процесі кредитування на рівні банків у багатьох країнах світу, таких як США, Німеччина, Франція, були створені спеціалізовані структури, що здійснюють збір і надання кредитної інформації. Метою діяльності цих структур (кредитних бюро) є допомога установам, що надають кредити чи послуги з відстрочкою платежу, у мінімізації ризиків у споживчому кредитуванні та кредитуванні малого та середнього бізнесу [3]. Світова практика свідчить, що створення спеціалізованих інститутів збору, обробки та надання зацікавленим особам інформації про позичальників є найоптимальнішим способом зниження ризиків і подолання інформаційної нерівності.

Аналізуючи діяльність закордонних кредитних бюро чи бюро кредитних історій, слід зазначити, що не існує уніфікованого підходу до їхнього функціонування [4]. Порівняльна характеристика світових кредитних бюро наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика світових кредитних бюро

Ознаки	Характеристика
Назва установи	– кредитне бюро; – бюро кредитних історій; – державний реєстр
Вид установи	– державні реєстри; – приватні реєстри (бюро, агентства)
Законодавче регулювання діяльності	– спеціальний федеральний закон (Німеччина); – закон щодо захисту персональної інформації (Франція); – закон щодо захисту персональної інформації та електронних документів (Канада); – конвенція Ради Європи про захист особи у зв'язку з автоматичною обробкою персональних даних; – директива Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу
Кредитні бюро, що домінують у світі	– США: приватні компанії (бюро кредитної інформації) – Equifax, Trans Union, Experian. Існують і регіональні бюро, що обслуговують місцеві ринки або окремі галузі; – Великобританія: приватні компанії – Equifax, Callcredit, Experian. Їхніми основними клієнтами є банки та будівельні каси (товариства), що надають іпотечні кредити; – Німеччина: приватна компанія (кредитне бюро) – Schutzgemeinschaft für Allgemeine Kreditsicherung (SCHUFA), що збирає дані лише про фізичних осіб; державний реєстр, який належить Бундесбанку; – Франція: державний реєстр кредитних історій, що містить негативну інформацію та управляється Банком Франції; – Італія: кредитні бюро – CTC та CRIF. CTC заснована фінансовими установами у формі неприбуткової організації. Приватне бюро CRIF збирає обидва види інформації про всі кредити
Тип інформації	– негативна («чорна»); – позитивна («біла»)
Рівень захисту інформації	– низький; – високий

Зазначимо, що бюро кредитних історій збирають інформацію двох типів – позитивну та негативну. Позитивна інформація включає дані про фінансовий стан та історію особи (відкриті рахунки, їхній баланс, кредитний

ліміт, усі видані кредити, стан погашення). Одночасно негативна обмежується історією попередніх дефолтів (відмов від сплати), порушень графіків платежів, банкрутств, списання боргів.

З урахуванням вищевказаного можна дійти висновку, що діяльність кредитних бюро дає змогу банкам мінімізувати кредитний ризик. Адже якщо кредитна історія клієнта знаходиться в «чорному» списку, то банк, найімовірніше, або втримається від взаємин з цим позичальником, або висуне більш жорсткі умови роботи з ним.

Аналізуючи функціонування кредитних бюро в розвинутих країнах світу, можна визначити такі переваги їхньої діяльності:

по-перше, кредитне бюро підвищує рівень відомостей банків про потенційних позичальників і дає можливість більш точного прогнозування поворотності позик. Це дає змогу кредиторам ефективно визначати напрям і ціну позики, зменшуючи ризик виникнення проблеми несприятливого вибору;

по-друге, кредитне бюро дає змогу зменшити плату за пошук інформації, яку стягували б банки зі своїх клієнтів. Це веде до вирівнювання інформаційного поля всередині кредитного ринку та примушує кредиторів встановлювати конкурентні ціни на кредитні ресурси. Більш низькі процентні ставки збільшують чистий прибуток позичальників і стимулюють їхню діяльність;

по-третє, кредитне бюро формує своєрідний механізм для позичальників, що дисциплінує. Кожен знає, що у разі невиконання зобов'язань його репутація в очах потенційних кредиторів упаде, відрізаючи його від позикових коштів або роблячи їх набагато дорожчими. Цей механізм також підвищує стимул позичальника до повернення кредиту, зменшуючи ризик несумлінної поведінки.

Таким чином, детальний аналіз світового досвіду свідчить про нагальну необхідність у створенні кредитних бюро в Україні.

Загалом, розвиток ринку бюро кредитних історій в Україні – на шляху становлення, на сьогодні зареєстровано вже п'ять таких структур (табл. 3):

Таблиця 3

Бюро кредитних історій в Україні

Назва БКІ	Дата реєстрації	Статутний фонд	Партнери й акціонери	Бази даних Бюро
ТОВ «Українське бюро кредитних історій»	06.06.2005 р.	5 млн грн	ЗАТ КБ «Приват Банк» спільно з іноземною компанією «Big Optima Limited»	Більше від 37,1 млн кредитних історій
ТОВ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій»	29.07.2005 р.	10 млн грн	33 банки, 2 страхових компанії, Асоціація українських банків та група «Creditinfo» (Ісландія)	Більше від 22 млн кредитних історій
ПАТ «Міжнародне бюро кредитних історій»	04.10.2005 р.	5 млн грн	Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ), група «Creditinfo» (Ісландія) та Інвестиційно-фінансова група «ТАС» у складі ПАТ «Страхова група «ТАС», ПАТ «ТАС-Інвестбанк» та КБ «ТАС-Комерцбанк»	19 млн кредитних історій
ТОВ «Бюро кредитних історій "Русский стандарт"»	20.07.2007 р.	Немає даних	ТОВ «Банк «Русский стандарт» (правонаступником є Forward Bank)	33 млн кредитних історій
ТОВ «Бюро кредитних історій "Дата майнінг груп"»	09.07.2008 р.	Немає даних	ПАТ «Альфа-Банк»	Немає даних

Однак такими, що реально діють, з п'яти зареєстрованих бюро є «Українське бюро кредитних історій», «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій», «Міжнародне бюро кредитних історій» та «Бюро кредитних історій "Русский стандарт"». Але це не класичні кредитні бюро, які ведуть кредитні історії, а організації, що працюють за окремими замовленнями. Сьогодні кожне з бюро, що функціонує, володіє певним сегментом інформації, єдиної ж бази кредитних історій, з якою банкам було б зручно працювати, не існує.

Також одна з основних проблем пов'язана з регулюванням і наглядом за діяльністю бюро кредитних історій, за що відповідає Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. На жаль, Комісії не вистачає необхідної інституційної спроможності для виконання цього завдання, що має негативні наслідки для галузі.

Інша ключова проблема пов'язана з джерелами даних для бюро кредитних історій. У багатьох випадках банки або взагалі не повідомляють про кредитну інформацію, або обмежуються повідомленням «негативної» інформації. Крім того, доступ бюро кредитних історій до державних реєстрів далекий від оптимального, особливо це стосується реєстрів Міністерства юстиції. Нарешті, дані на рівні окремих бюро кредитних історій суттєво фрагментовані, зокрема, через відсутність співпраці між бюро кредитних історій [5].

Яскравим прикладом плідної співпраці між кредитними бюро є Німеччина, де кредитне бюро являє собою об'єднання восьми регіональних, з правового й економічного погляду, самостійних товариств – Товариство за хисту у справах загального забезпечення кредитів – SCHUFA. За рахунок співпраці між вищевказаними організаціями відбувається обмін інформацією задля складення більш детальних та більш цільних кредитних історій, що мінімізує кредитний ризик банків і дає змогу швидко отримати потрібну інформацію в повному обсязі.

Також вирішальне значення має питання про захист даних. При цьому важливо знайти баланс між цілями ефективного обміну інформацією та забезпеченням і захистом персональних даних. Крім того, якщо люди не довіряють системі, то малоймовірно, що система буде працювати правильно.

Розв'язання нагальної проблеми створення вітчизняного кредитного бюро стримується кількома обставинами – правовими, організаційними, ситуаційними. Їхня сутність обмежується правовим регулюванням комерційної та банківської таємниці, а також стосується розкриття даних банківських клієнтів, насамперед фізичних осіб [5].

Підсумовуючи розглянуте та зважаючи на економічні переваги, пов'язані з існуванням ефективного бюро кредитних історій, можна дійти висновку, що необхідність таких структур для банківської системи України є очевидною. В усьому світі бюро кредитних історій стали необхідним елементом нормального кредитного ринку, важливою складовою частиною інфраструктури останнього. Кредитне бюро, що належно функціонує, є ефективним інструментом мінімізації кредитних ризиків, а також зниження вартості кредитів для позичальників. Перспективами подальших розробок у цьому напрямку є вивчення питання щодо вдосконалення та поліпшення співпраці бюро кредитних історій і банків України, а також визначення подальших шляхів оптимізації їхньої діяльності.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Проноза П. В.

Література: 1. Кошевцова М. Світовий досвід управління кредитними ризиками / М. Кошевцова // Схід. – 2006. – № 1 (73). – С. 26–29. 2. Лісна Р. П. Управління кредитними ризиками в банку / Р. П. Лісна // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 202–205. 3. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 201–209. 4. Корнєєв В. В. Управління кредитними ризиками комерційних банків в умовах фінансової кризи / В. В. Корнєєв, С. В. Пасько // Наука й економіка. – 2011. – № 1(21). – С. 38–43. 5. Кірхер Р. Вдосконалення системи функціонування бюро кредитних історій: основні рекомендації / Р. Кірхер, Р. Джуччі, В. Кравчук. – Київ : Ін-т економічних досліджень та політичних консультацій, 2012. – 27 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

УДК 005.642.6

Любовецька В. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сучасний стан управління контролем якості продукції. Обґрунтовано необхідність організації системи контролю якості для поліпшення роботи виробництва.

Ключові слова: продукція, виробництво, якість, товар.

Аннотация. Проанализировано современное состояние управления контролем качества продукции. Обоснована необходимость организации системы контроля качества для улучшения работы производства.

Ключевые слова: продукция, производство, качество, товар.

Annotation. The article analyzes the current state of management of quality control. The necessity of the system to improve quality control of production.

Keywords: products, production, quality, product.

На сьогодні є дуже багато підприємств із різною діяльністю, а ще більше видів товарів, які вони виробляють. Але не всі товари відповідають потребам споживачів, адже якість продукції бажає бути кращою. Саме тому сучасні умови господарювання вимагають від кожного з його учасників запроваджувати дієві механізми формування якості продукції та суворо дотримуватися його вимог. Визначальними елементами цього процесу – забезпечення виробництва та постачання на ринок конкурентоспроможної та якісної продукції – є стандартизація та сертифікація. Усі результати впровадження системи стандартизації відображаються у спеціальній нормативно-технічній документації. Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах, охоплює певні категорії стандартів, які різняться ступенем жорсткості вимог до виробів і сукупністю об'єктів стандартизації. Тому Україна зіткнулася на сучасному етапі з проблемами відповідності якості продукції, що зумовлює важливість цього дослідження.

В останні роки проблема відповідності якості продукції стає дуже актуальною в роботах фахівців різних галузей науки, а саме: О. М. Махаліна, Р. Ф. Якобза, В. Я. Шевчука, А. М. Синиці.

Мета: визначення та вимірювання якості продукції в базовому понятті, необхідність підкреслити її значущість і високу актуальність на сьогодні.

В умовах сучасної ринкової економіки вимоги до якості товару, що випускається, підвищуються. Це пов'язане передусім з тим, що міцне та стійке положення підприємства на ринку товарів і послуг залежить від рівня конкурентоспроможності виробленої ним продукції. Кожен виріб є носієм різних властивостей, що характеризують його корисність для задоволення певних потреб людини. Корисність будь-яких речей відображає їхню споживну вартість, яка є одним із головних показників конкурентоспроможності [1].

Тобто споживча вартість, конкурентоспроможність і якість товару безпосередньо пов'язані між собою. Під конкурентоспроможністю продукції розуміють здатність продукції відповідати вимогам ринку в розглянутий період порівняно з аналогами-конкурентами. Одним з основних факторів конкурентоспроможності товару є якість. Якість продукції є сукупність споживчих властивостей товару, що дають можливість певною мірою задовольняти зумовлені потреби. Якість – це сукупність характеристик об'єкта, що свідчать про його здатності задовольняти визначені та гадані потреби [2; 3]. Поряд з якістю існує поняття технічного рівня певних видів продукції, його показники встановлюються для проектування нових знарядь праці і можуть відображатися у спеціальних картах технічного рівня.

Конкурентоспроможність продукції підприємства найчастіше обмежується якістю продукції, що випускається, а також вічним співвідношенням ціна/якість. Показники якості продукції, що випускається, відображаються в стандартах підприємств і технічних умовах. Для оцінювання технічного рівня знарядь праці найбільш важливими одиничними показниками є:

- надійність (властивість виробу виконувати свої функції зі збереження експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного часу);
- довговічність (властивість виробу тривалий час зберігати свою експлуатаційну придатність за тих чи інших умов експлуатації);
- ремонтпридатність техніки (можливість швидкого виявлення й усунення несправностей) [4].

Забезпечення належного рівня якості продукції та виробництва – це провідна функція в системі організації виробничої діяльності на підприємстві. Тому забезпечення якості продукції необхідно розглядати як провідну функцію організації виробничої діяльності.

Якість продукції забезпечується сумісною діяльністю всіх структурних підрозділів, служб, відділів підприємства. Оскільки характер роботи, яка виконується різними підрозділами, службами та відділами, суттєво різниться між собою, то для кожного з них можна використовувати певний набір показників якості [5]. Наведемо перелік таких показників: виробничі структурні підрозділи, фінансовий відділ і бухгалтерія, відділ маркетингу, відділ матеріально-технічного забезпечення, інформаційні послуги, якість обладнання.

Для сучасного підприємства на поточному рівні для ефективного функціонування його системи якості необхідно використовувати організаційні фактори її підвищення. Найважливішим серед них є зростання ролі продукції під час розроблення конкретних вимог до її якості. Потреби ринку – це потреби та вимоги споживачів до рівня якості та конкурентоспроможності запропонованого продукту. Тому найбільш повне задоволення таких

потреб і вимог є кінцевим результатом виробничої діяльності й умовою отримання підприємством певного прибутку. Реалізація організаційних факторів підвищення якості потребує здійснення на практиці інноваційної діяльності як основи створення й освоєння нової, досконалої продукції. Так, забезпечення сучасного рівня культури виробництва створює умови для оновлення продукції, що випускається, підвищення її технічного рівня та якості. При цьому важливе місце займає проведення атестації робочих місць. Під час атестації не тільки дається оцінка стану робочого місця, а й, що найголовніше, виявляються резерви підвищення якості виготовлення продукції та продуктивності праці [6].

Основними чинниками, які впливають на управління якістю продукції, є чинники внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. До чинників внутрішнього середовища належать організаційно-правова форма, стадія життєвого циклу, вигляд (велике, середнє, маленьке), наявність і якість використаних фінансових, трудових (та інших) ресурсів, вид продукції, загальнокорпоративна, конкурентні та функціональні стратегії розвитку. До чинників зовнішнього оточення належать: лояльність законодавства щодо галузі, ємкість і географічне розташування ринку впливу, рівень конкуренції та темпи розвитку соціально-економічних процесів в регіоні, розвиненість інфраструктури, форми та методи фінансового розвитку підприємства. Усі наведені чинники слід враховувати в процесі вибору виду управлінських дій з контролю якості продукції. Методика управління контролем якості продукції являє собою систематизований перелік управлінських дій для здійснення контролю якості продукції та систематизовану сукупність параметрів і методів контролю якості у рамках операцій контролю якості на всіх стадіях виробництва. Методика описує основні чинники, що впливають на управління якістю продукції, до яких належать як чинники внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Поліпшення якості продукції неможливо уявити без нововведень. Саме на основі нововведень вдається підвищувати якість продукції (послуг), покращувати корисний ефект товару, таким чином домагатися конкурентної переваги цього товару.

Таким чином, підвищення якості продукції є ключовим завданням для будь-якого підприємства, оскільки є основним фактором, що впливає на прибутковість діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семеченко А. В.

Література: 1. Брун М. Управление качеством: затраты и выгоды / М. Брун, Д. Георги // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 1. – С. 70–75. 2. ДСТУ ISO 9000-2-96. Стандарти по управленію качеством и обеспечению качества. Ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.budinfo.com.ua/dstu/290.htm>. 3. ДСТУ ISO 9001-2001 Системи управління якістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.budinfo.com.ua/dstu/291.htm>. 4. Новицкий Н. И. Организация производства на предприятиях : учеб.-метод. пособие / Н. И. Новицкий. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 392 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 672 с. 6. Мищенко С. Ф. Экспертные оценки затрат на качество / С. Ф. Мищенко // Стандарты и качество. – 2001. – № 7–8. – С. 79–81.

КОРУПЦІЯ: ВИДИ, ПРОТИДІЯ, ДОСВІД БОРОТЬБИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 343.35

Макимова Т. Д.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено поняття корупції, види корупції, а також чинне антикорупційне законодавство України. Також розглянуто антикорупційні заходи інших країн Європи та можливості задля удосконалення антикорупційної політики.

Ключові слова: корупція, антикорупційне законодавство, неправомірна вигода, адміністративна відповідальність, кримінальна відповідальність.

Аннотация. Исследовано понятие коррупции, виды коррупции, существующее антикоррупционное законодательство Украины. Также рассмотрены антикоррупционные мероприятия других стран Европы и возможности для усовершенствования антикоррупционной политики.

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционное законодательство, неправомерная выгода, административная ответственность, криминальная ответственность.

Annotation. In this article the concept of corruption, corrupt practices, the existing anti-corruption legislation of Ukraine was explored. It is also considered anti-corruption activities of other European countries, and opportunities for improvement of anti-corruption policy.

Keywords: corruption, anti-corruption legislation, illegal benefit, administrative responsibility, criminal responsibility.

Скільки існує поняття «держава» та «цивілізація», стільки і існує поняття «корупція». Цей феномен зародився ще декілька тисячоліть назад та існує у будь-яких кутках світу. Проте відкрите обговорення цієї проблеми в Європі та можливі заходи з протидії стали здійснюватися тільки протягом останнього сторіччя. Природа корупції, її причини та наслідки, антикорупційні заходи з урахуванням постійних змін та різного прояву є предметом наукових дискусій і досліджень. Тема надання й одержання неправомірної вигоди, створення угруповань, що здійснюють відмивання грошей, привертає увагу багатьох учених і практиків, що свідчить про відсутність ефективних заходів протидії цьому явищу. Зараз в Україні існує велика законодавча база для протидії корупції, проте через низку причин вона і досі неефективна та рівень корупції не зменшується. Вивчення корупції та протидії їй здійснювали багато вчених, з вітчизняних – Ю. Баулін, В. Борисов, В. Гаращук, В. Голина, Н. Кузнецова, О. Лемешко, В. Лукомський, В. Лунєєв, М. Мельник, А. Мізерій.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про запобігання корупції», корупція – використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей для одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або, відповідно, обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, зазначеній у частині першій ст. 3 цього Закону, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам, щоб схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей [1]. Існує декілька видів корупції: розкрадання, вимагання, зловживання, кумівство та інше. Розрізняють кілька форм корупції: низова (повсякденна); вершинна (елітарна). Найбільш поширеними та небезпечними є корупційні вияви у владних структурах, де корупція пов'язана з використанням адміністративного ресурсу (наприклад, одержання неправомірної вигоди за реєстрацію підприємства або використання адміністративного ресурсу для отримання «потрібного» результату, наприклад, фальсифікація виборів, «покупка» місць у списках) [2, с. 329].

Можна виділити ще одну класифікацію корупції: вимагання групою осіб від громадянина грошей за послуги та взаємний інтерес корупційного характеру влади та громадянина.

Найбільшою мірою корумпованість має вияв у діяльності органів виконавчої та судової влади, які безпосередньо пов'язані з розпорядженням фінансовими та матеріальними ресурсами, вирішенням важливих суперечок. Тому законодавець має більш ретельно підійти до розв'язання питання чіткого розмежування обов'язків службовця та впровадження можливості електронних звернень.

Разом із традиційною формою одержання неправомірної вигоди з'явилися її сучасні модифікації. Замість конверта з грошима тепер фігурують дії, що визначають зміни в майновому становищі осіб, залучених до корумпованих стосунків: лобіювання, інвестування комерційних структур за рахунок держбюджету, створення «лже-

підприємств», переказ державної власності до акціонерних товариств, надання можливості вивозу стратегічної сировини за кордон і багато іншого. Проте проблема полягає у тому, що всі ці порушення законодавства досить важко ідентифікувати та довести. Ситуація ускладнюється ще й тим, що немає контролю над службовою діяльністю державних службовців, чіткого розподілу компетенції, має місце дублювання та поєднання функціональних обов'язків. Наслідком цього є надмірна повільність, тяганина, пов'язані як з організаційними недоліками, так і низькою професійною компетентністю персоналу. Провести межу між організаційною плутаниною та стимулюванням корупційної поведінки часом дуже складно. Корупцію породжує невиправдано велика кількість заборон, дозвільних процедур і відсутність механізму та правових підстав захисту інтересів громадян, залучених до діяльності органів державної влади. До організаційних чинників корупції належать незбалансованість прав і відповідальності державних службовців, нестабільність службового становища, широке розповсюдження адміністративного розсуду, явна невідповідність потенційних можливостей перерозподілу власності та низького грошового утримання державних службовців.

Корупція також призводить до того, що порушуються конкурентні механізми ринку, оскільки досить часто з прибутком опиняється не той, хто конкурентоспроможний, а той, хто зміг отримати переваги за одержання неправомірної вигоди. Результатом цих дій є зниження ефективності ринку та дискредитація ринкової конкуренції (прикладом цього може бути існування компаній-монополій на ринку України). Стосовно соціальної сфери можна зазначити, що результатами корупції є: відвернення коштів від цілей суспільного розвитку (і, як наслідок, загострення бюджетної кризи, зниження здатності влади долати соціальні проблеми); зростання майнової нерівності, оскільки корупцією зумовлюються несправедливий перерозподіл коштів на користь вузьких олігархічних груп за рахунок найуразливіших прошарків суспільства; збільшення соціальної напруженості та політичної нестабільності у суспільстві. Тому, на думку багатьох науковців-фахівців у галузі протидії корупції, головна причина цього явища – це тотальна безвідповідальність усіх гілок влади в Україні [3, с. 183]. Виконавча, законодавча, судова гілки влади не просто безвідповідальні, а існують як три окремих держави, на яких не діють ніякі закони, задля одного – як можна більше отримати неправомірної вигоди для себе за рахунок народу.

Сьогодні в Україні існує досить велика нормативна база з протидії корупції. До неї належить Конституція України, статті щодо відповідальності за злочини є в Адміністративному та Кримінальному кодексах, також існує перелік законів, з них основний – «Про запобігання корупції», який набрав чинності з 26.04.2015. Сутність законодавства полягає у тому, щоб нейтралізувати фактори корупції, чітко визначити межі корупційних правопорушень та інше. Але водночас законодавство України передбачає певні привілеї для окремих осіб, зокрема для депутатів і суддів, це також створює передумови для створення нових корупційних схем та нерівності всіх громадян України перед законом, хоча згідно з Конституцією України всі громадяни мають однакові права. Тобто якщо депутат здійснив корупційний злочин, він не може бути притягнений до кримінальної відповідальності, затриманий чи заарештований без згоди на те парламенту.

Ст. 189 Кримінального кодексу України карає за вимагання, міра покарання – від п'яти до двадцяти років, 191 ст. – за привласнення, розтрату майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем карає до 20 років, ст. 232 – розголошення комерційної таємниці – карається штрафом від двохсот до п'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років, або виправними роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк. [4]. Крім того, у Кримінальному кодексі зазначено більше від п'ятнадцяти статей, які пов'язані з корупцією, максимальне покарання в них – позбавлення волі до 20 років. Але не можна використати ці статті проти депутатів згідно із законом «Про статус народного депутата України» [5], депутат або суддя не може бути притягнутий до відповідальності без згоди найвищого законодавчого органу – Верховної Ради, тобто притягнути до відповідальності людей, які здійснюють найбільш нечесні та великі корупційні дії, майже неможливо.

Антикорупційний закон створює новий орган, який є головним з питань протидії корупції, – Національне агентство з питань запобігання корупції. Агентство є колегіальним органом, підконтрольним Верховній Раді і підзвітним Кабінету Міністрів України. До складу Агентства входять 5 членів, які призначаються на посаду урядом строком на 4 роки за результатами конкурсу. Прем'єр-міністр України вносить для призначення урядом на посади членів Агентства кандидатів, відібраних конкурсною комісією. Голова Агентства обирається з числа членів цього органу строком на 2 роки [1]. Саме воно збирає й аналізує інформацію щодо корупції, розробляє нові проекти, веде Єдиний державний реєстр осіб, які вже вчиняли антикорупційні дії. Агентство розглядає заяви про порушення антикорупційного законодавства та має право проводити перевірки.

Законом України «Про запобігання корупції» також закріплюється право громадян повідомляти та здійснювати контроль за службовцями, які були помічені у корупції. Така роль громадського контролю вже давно існує в США, Японії, Грузії. Закон дає навіть можливість анонімно звертатися з заявами про правопорушення [1]. Але відповідно до процесуального законодавства анонімні звернення не можуть породжувати порушення щодо особи справи. Анонімні звернення потребують ретельної перевірки, бо існує велика ймовірність того, що такі звернення можуть бути наклепом. Тому під час перевірки анонімних скарг антикорупційні органи повинні здійснювати перевірку таким чином, щоб особа, на яку написали звернення, не здогадувалася, що стосовно неї виникають підозри у порушенні законодавства.

Також в Україні на вимоги ЄС було створено Національне антикорупційне бюро України. НАБУ є державним правоохоронним органом, на який покладається попередження, виявлення, припинення, розслідування та розкриття корупційних правопорушень, а також запобігання вчиненню нових злочинів. Незважаючи на створення такого комітету, необхідно звернути увагу на склад членів бюро та їхнє минуле, адже людина, яка раніше скоювала будь-який злочин, не може представляти інтереси громадян у сфері протидії корупції.

Отже, антикорупційне законодавство України формується за американсько-британською системою. Британське антикорупційне законодавство базується на 4 Р – Pursue, Prevent, Protect, Prepare. У них також існує Національне агентство з питань корупції, що має такі ж функції, як і наше. Згідно з соціальними опитуваннями англійців, 92 % відразу б повідомили про корупційне правопорушення, проте тільки 60 % знає, куди треба звертатися. [5] Однак існує одна важлива відмінність – у більшості європейських країн до кримінальної відповідальності за отримання неправомірної вигоди можна притягнути до відповідальності будь-кого (прикладом цього може слугувати історія одержання неправомірної вигоди президентом Німеччини Крістіаном Вульфом у 2012 році), тоді як у нашій країні це, як було зазначено вище, це майже неможливо.

Кримінальному переслідуванню за хабарництво в США піддаються не тільки ті, хто одержує хабарі, але і ті, хто їх дає. Відповідальності за хабар підлягає всякий, хто дає, пропонує, обіцяє що-небудь цінне публічному посадовцю або кандидату на цю посаду з протиправною метою. Важливо, що покаранню за хабарництво разом з нинішнім підлягає як колишній, так і майбутній службовець [6].

Яскравим прикладом «культури прозорості» є Південна Корея. З 1999 р. в Сеулі діє програма OPEN – система контролю за розглядом заяв громадян чиновниками міської адміністрації, яка викликала справжню сенсацію серед національних антикорупційних програм. Програма є показником реалізованої політичної волі на боротьбу з корупцією. Вільний доступ до інформації про стан речей виключає необхідність особистих контактів з урядовцями або пропозиції їм хабарів, щоб прискорити завершення процесу ухвалення рішення. Таким чином, OPEN шляхом виключення особистого спілкування урядовців і громадян як необхідної умови існування корупції виконує основне своє завдання – попередження корупційних діянь і відновлення довіри громадян до міської адміністрації.

Та найбільш жорстокою країною у плані покарань є Китай. У цій країні неправомірна вигода у великих розмірах карається розстрілом, проте незважаючи на це, корупція в цій країні має досить велике місце особливо у правоохоронних органів. Китай зараз знаходиться на 100 місці згідно з індексом корупції від компанії «Transparency International», тоді як Україна – на 134 місці [7]. Отже, навіть такі радикальні методи боротьби проти корупції можуть бути не ефективними.

Упродовж 2015 року в Україні слідчими підрозділами правоохоронних органів до суду були направлені 915 обвинувальних актів стосовно 1053 осіб за скоєні корупційні злочини. Майже у кожному четвертому провадженні (249, або 27 %) досудове розслідування здійснювалося органами прокуратури, у 620, або 67,7 %, – МВС. Слідчі СБУ до суду направили один обвинувальний акт про корупційні правопорушення, Міністерства доходів і зборів України – 2 [8]. Проте, незважаючи на нове законодавство, корупція в нашій країні не зменшилася, а навпаки – збільшилася на 5–18 %, згідно з дослідженнями, які проводилися компаніями Transparency International, Gallup International та Центр Разумкова у 2013–2015 роках. Практично кожен українець стикається з корупцією як на побутовому рівні (поліклініка, школа), так і в різних державних органах влади, наприклад, із платою за реалізацію законних прав у суді.

Отже, незважаючи на нове ухвалене законодавство в антикорупційній сфері, яке як ніколи наближено до законодавства розвинутих країн, рівень корупції в Україні не зменшується. На мою думку, проблема у законодавстві одна – у безлічі нормативних актів України не має єдності, вони суперечать один одному – наприклад, у випадку з рівністю прав звичайного громадянина та депутата України. Тобто не тільки законодавство в антикорупційній сфері, а і все законодавство взагалі потребує змін. Корупція існує на всіх рівнях, проте на побутовому рівні вона не так небезпечна, як у суддів, депутатів, чиновників високого рангу, але саме незначні випадки з одержання неправомірної вигоди звичайними службовцями і розкриваються. Тобто там, де корупція має в рази небезпечніші наслідки, до кримінальної відповідальності притягнути дуже складно. Крім того, корупція існує через бюрократичні механізми у всіх державних установах, тобто будь-яка дія з отримання, наприклад, довідки потребує великих витрат часу. Тому в таких установах одержання неправомірної вигоди чиновниками, щоб прискорити процес дійсно має велике місце. Окрім того, в Україні ще не досконале люстраційне законодавство, знову-таки перешкодами люстрацій є корупційні схеми, і це не дає можливості прибрати всіх старих чиновників, які і зараз продовжують порушувати закон. Тому я вважаю, що для закінчення реформування корупційного законодавства потрібне повне очищення старих чиновників передусім високого рівня, забезпечення морального виховання нових чиновників та усіх громадян України, модернізація контролю шляхом створення відкритих сайтів і реєстрів з інформацією та юридичною консультацією з питань корупції, повне реформування майже всіх законів України.

Література: 1. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 49. – Ст. 2056. 2. Гаращук В. М. Актуальні проблеми боротьби з корупцією в Україні / В. М. Гаращук, А. О. Мухатаєв. – Харків : Право, 2010. – 458 с. 3. Настюк В. Я. Сутність і причини корупційних проявів в Україні / В. Я. Настюк, В. В. Белівцева // Питання боротьби зі злочинністю. – 2014. – № 27. – С. 182–191. 4. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 131. 5. Про статус народного депутата України : Закон України від 17.11.1992 № 2790-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 3. – Ст. 17. 6. Anticorruption plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/388894/UKantiCorruptionPlan.pdf. 7. CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2014: RESULTS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/cpi2014/results>. 8. Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy/69/244.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО СТАНОВИЩА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ ЯК СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.92:341

Малихіна Ю. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «транснаціональна компанія» та найголовніше – спірне питання щодо правосуб'єктності транснаціональної компанії. Розглянуто особливості правового становища транснаціональної компанії та її права й обов'язки.

Ключові слова: транснаціональна компанія, правосуб'єктність транснаціональної компанії.

Аннотация. Рассмотрено понятие «транснациональная компания» и самое главное – спорный вопрос о правосубъектности транснациональной компании. Рассмотрены особенности правового положения транснациональной компании и ее права и обязанности.

Ключевые слова: транснациональная компания, правосубъектность транснациональной компании.

Annotation. This article considers the concept of “transnational company” and, most importantly, the controversial issue of the legal personality of multinational companies. Peculiarities of the legal status of transnational company and its laws and obligations.

Keywords: transnational company, transnational legal personality of the company.

У XX ст. вплив транснаціональних компаній на міжнародні відносини, особливо на міжнародні економічні зв'язки, суттєво зріс. Сьогодні ТНК, в яких частка внутрішньофірмової торгівлі становить більш як третину світової торгівлі, а також понад дві третини всіх платежів за передачі технологій, розв'язують не лише економічні, а й принципові політичні питання міжнародного співробітництва. Державні заколоти, економічні кризи в країнах, оголошення платіжної неспроможності, банкрутства тощо часто є результатом, виконаним на замовлення певної ТНК. Актуальність цієї теми полягає в природі транснаціональних компаній, які привертають усе більше уваги дослідників. Головна проблема полягає у виокремленні транснаціональної компанії як суб'єкта або як об'єкта в системі міжнародних економічних правовідносин. Об'єктом виступає транснаціональна компанія, а визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональної компанії – це предмет.

Дослідженню тенденцій розвитку сучасного міжнародного права, зокрема проблемам визнання місця ТНК у сучасному міжнародному праві, присвячено праці таких вітчизняних та закордонних вчених, як Г. Тункін, Д. Фельдман, Г. Курдуков, І. Лукашук, а також П. Дайє, Ж. Тускоз, В. Фрідманн, В. Фелд, А. Тоффлер та ін.

Сам термін «транснаціональні компанії» на сьогодні не є сталим. Поряд з ним уживають терміни «транснаціональні корпорації», «багатонаціональні компанії-корпорації», «мультинаціональні компанії-корпорації», «глобальні компанії-корпорації», «наднаціональні компанії-корпорації», «транснаціональні компанії-корпорації» та ін.

Через те, що деякі ТНК, наприклад «багатонаціональні компанії», можуть належати державам чи ефективно контролюватися ними, деякі західні вчені за аналогією з міжнародними економічними організаціями висловлюють думку про набуття такими ТНК правосуб'єктних властивостей. Не виключають можливості набуття міжнародної правосуб'єктності й деякі вчені з країн близького зарубіжжя. Щоправда, аргументи на користь правосуб'єктності ТНК в них менш переконливі. Наприклад, С. В. Черниченко вважає: «Якщо допустити, що індивіди можуть бути суб'єктами міжнародного права, то тоді логічним буде висновок про можливість набуття міжнародної правосуб'єктності і ТНК» [1, с. 12].

Спроби регулювати діяльність ТНК здійснюються як окремими державами, так і групами держав і через міжнародні організації. Загальним положенням є принцип, закріплений у Хартії економічних прав та обов'язків держав (ст. 2): кожна держава має право регулювати та контролювати діяльність транснаціональних корпорацій у межах своєї національної юрисдикції та вживати заходів для того, щоб така діяльність не суперечила її законам, нормам, постановам і відповідала її економічній і соціальній політиці [2, с. 147]. Транснаціональні корпорації не повинні втручатися у внутрішні справи держави, що її приймає. В останньому твердженні прихильники міжнародно-правової суб'єктності ТНК вбачають пряме для них міжнародно-правове зобов'язання. Але такі твердження викликають сумнів навіть серед активних прихильників ТНК.

Організація економічного співробітництва та розвитку (орган промислово розвинутих країн) розробила керівні засади для багатонаціональних компаній, які так і не стали юридично обов'язковими. Деякі автори, наприклад В. Лукашук, вбачають у таких актах норми «м'якого права», тобто не правові, а моральні, політичні зобов'язання. Розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку директивні принципи для транснаціональних компаній 1976 р. були переглянуті в 1984 р. Але і в новому варіанті вони не набули зобов'язального юридичного значення [3, с. 90].

Але не набув юридично обов'язкового значення й керівний кодекс для регламентації окремих питань діяльності ТНК, розроблений у рамках Європейського економічного співтовариства 1977 р. У листопаді 1977 р. Міжнародна організація праці ухвалила Декларацію про принципи щодо мультинаціональних компаній і соціальної політики. Цей документ мав також рекомендаційний характер, але МОП зуміла надати йому трохи більшого значення, ніж було з іншими актами. Втім, ні держави, ні ТНК його не визнали за юридично обов'язковий.

Ці та інші спроби держав і міжнародних організацій урегулювати діяльність ТНК не є свідченням становлення міжнародної правосуб'єктності таких корпорацій. Через те, що ТНК функціонують у різних країнах, домогтися чіткого вирішення навіть на сьогодні не вдалося.

У сучасній науці міжнародного права панує здебільшого негативне ставлення до визнання ТНК суб'єктами міжнародного права. Поодинокі прихильники такої правосуб'єктності висловлюють радше якесь побажання, аніж наукові доведення. Так, французький учений Ж. Тускоз, найбільш переконаний серед своїх колег у міжнародній правосуб'єктності ТНК, вважає, що «деякі юридичні особи, метою яких є одержання прибутків (як транснаціональні компанії) або які мають безкорисливі цілі (як недержавні організації)... є суб'єктами міжнародного права». Свою тезу він обґрунтував таким чином: «Правомірність цієї точки зору буде підтверджена всією цією працею, у якій ми всебічно розглянемо це і доведемо, що транснаціональні компанії також є суб'єктами міжнародного права» [1, с. 13]. Насправді доведення обмежилось висновком: «Міжнародне право могло б створити норми, які б регулювали ТНК; але зусилля, що докладалися до цього часу, мали тільки дуже слабкий успіх». Більш оптимістичного висновку прихильники міжнародної правосуб'єктності ТНК не висловлювали.

Самостійно завдяки тиску на держави ТНК домоглися трохи більшого: право участі в роботі деяких міжнародних організацій (наприклад, ЮНКТАД), право участі в підготовці документів деяких міжнародних форумів та ін.

Дослідники міжнародної правосуб'єктності транснаціональних звертають увагу на договори, які укладають транснаціональні компанії з державами. При цьому робиться спроба надати таким угодам державно-владних властивостей. Наприклад, К. Н. Океке, А. А. Фатурос, аналізуючи концесійні угоди (між приватними корпораціями та державами), визначають останні як засіб забезпечення гарантій з боку держави корпораціям звичайних прав і владних повноважень, які в нормальному стані належать державам і здійснюються ними.

Іноді робиться спроба визнати результати неправомірного тиску транснаціональної компанії на державу за права більш суттєві, аніж права й обов'язки держави в сучасному міжнародному праві. Посилаючись на угоду

між Грецією й американською корпорацією (Коннесотт Купер Корпорейшн) 1956 р., автори наголошують, що компанія отримала право вивезення за кордон без будь-яких обмежень капіталів і товарів. Отримала на десятиліття гарантії від імпортерів та інших обмежень, які не надавалися навіть грецьким державним структурам. Була звільнена на цей період від будь-яких державних чи місцевих податків та зборів. У разі невиконання зобов'язань однією зі сторін домовлено вирішувати справи у міжнародному арбітражі [4, с. 130].

Автори зазначають, що в подібних концесійних угодах держави визнали за інвесторами значну кількість гарантій і привілеїв, яких вони у звичайній практиці міждержавного співробітництва не визнавали за іншими державами. За такими угодами, наголошують науковці, держави визнавали якість адміністративних актів, які мали законодавчу силу, що превалює. Але, продовжують дослідники юридичної природи транснаціональних компаній, ці угоди мають більшу юридичну силу, ніж законодавчі акти. У разі конфлікту між державою та транснаціональною компанією в міжнародному арбітражі застосовується не національний законодавчий акт вищої юридичної сили, а норми міжнародного права. Як приклад – Лівійський закон про нафту 1955 р. зі змінами 25 листопада 1965 р., який закріпив, що Лівія з транснаціональними нафтовими компаніями буде керуватися принципами та нормами міжнародного права, а в разі відсутності таких – загальними принципами права, зокрема тими, що застосовуються арбітражами.

Також досить часто цитується ст. 13 Іранського закону про нафту (1957) про застосування у відносинах із компаніями «принципів міжнародного права» та висновок, до якого дійшов міжнародний арбітраж у справі між Саудівською Аравією та арабо-американською нафтовою компанією 1958 р.: «Якщо не можна застосувати якої-небудь норми внутрішньодержавного права якої-небудь держави в усіх питаннях стосовно транспортування морем, територіальними водами, що перебувають під суверенітетом держави, та відповідальності держав за порушення їх міжнародних зобов'язань, то у відносинах, які регулюються концесійними угодами, застосовується публічне міжнародне право» [5, с. 19].

Посилаючись на такі законодавчі або судові рішення, автори здебільшого зазначають, що більшість із них ухвалювались під тиском самих транснаціональних компаній, а отже, не можуть вважатися за зразок правового розв'язання проблеми. Те, що порушує право, не можна вважати правом.

Крім того, посилення на можливість застосування норм міжнародного права у відносинах із транснаціональною компанією не робить останню суб'єктом міжнародного права. Коли держави закріплюють, що вони будуть застосовувати до своїх торговельних відносин Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980), Конвенцію про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974) або Конвенцію про право, яке застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985), то звідси не слід доходити висновку, що відповідні юридичні особи у сфері торгівлі стали суб'єктами міжнародного права [3, с. 91]. Вироблені стандарти між державами та права й обов'язки юридичної особи – це різні правові категорії.

Прихильники міжнародної правосуб'єктності транснаціональних компаній (М. Макдугал, В. Фрідман, Ж. Тускоз) сподіваються на визнання такої правосуб'єктності через визнання «квазіміжнародного права». Логіка доведення проста: корпорації не підпадають під контроль жодної правової системи, а тому для регулювання їхньої діяльності слід укладати договори між корпораціями та державами. Ці договори й стануть джерелами «квазіміжнародного права», та при цьому вони залишаться всього-на-всього міжнародними приватно-правовими контрактами. Тобто «квазіміжнародне право» не є міжнародним публічним правом з характерними для нього суб'єктами [4, с. 131]. Тут мова може йти радше про міжнародне приватне право чи внутрішньодержавне право залежно від конкретної правової ситуації.

Ці та подібні до них права далекі від прав, які властиві інституту міжнародної правосуб'єктності. Отже, я можу дійти лише одного висновку: транснаціональні компанії не є суб'єктами міжнародного права.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Мережко О. О. Співвідношення міжнародного приватного з міжнародним публічним правом / О. О. Мережко // Юридична газета. – 2004. – № 17. – С. 12–13. 2. Лукашук В. И. Международное право. Общая часть / В. И. Лукашук. – М. : Волтерс Клувер, 2005 – 544 с. 3. Вельяминов Р. М. Международная правосубъектность / Р. Вельяминов // Советский ежегодник международного права. – М. : Наука, 1987 – С. 90–91. 4. Буткевич В. Г. Міжнародне право. Основи теорії : підручник / В. Г. Буткевич, В. В. Мицик, О. В. Задорожній. – Київ : Либідь, 2002. – 608 с. 5. Малінін С. А. Правосуб'єктність міжнародних організацій / С. А. Малінін, Т. М. Ковальова // Правознавство. – 1992. – № 5. – С. 53–62.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 331.024

Малихіна К. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сучасні методи мотивації персоналу та їх використання на підприємстві. Практична значущість результатів роботи полягає у вдосконаленні системи мотивації шляхом використання сучасних методів мотивації праці працівників на ТОВ «Глобал Білгі», а також у розробці пропозицій щодо вдосконалення системи мотивації.

Ключові слова: компанія, персонал, потреби, мотивація, стимулювання.

Аннотация. Исследованы современные методы мотивации персонала и их использование на предприятии. Практическая значимость работы заключается в совершенствовании системы мотивации путем использования современных методов мотивации труда работников на ООО «Глобал Билги», а также в разработке предложений по совершенствованию системы мотивации.

Ключевые слова: компания, персонал, потребности, мотивация, стимулирование.

Annotation. In this work the modern methods of motivation and their use in the enterprise. The practical significance of the work is to improve the motivation system through the use of modern methods of motivating employees at "Global Bilgi", as well as in the development of proposals to improve the system of motivation.

Keywords: company, personnel, need, motivation, stimulation.

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки розв'язання проблем, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою управління персоналом. Нові економічні відносини, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки підбір, навчання та влаштування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації.

У сучасних умовах ключовою проблемою мотивації праці є її недосконалість на підприємствах, а також спостерігається недостатнє фінансування заходів, спрямованих на удосконалення мотиваційних процесів. Існує така тенденція, що на підприємствах не приділяють належної уваги системі мотивації. Слід пам'ятати, що питанням мотивації приділялась велика увага ще з давніх часів: спочатку йшлося більше про матеріальні й організаційні аспекти спонукання, а на сучасному етапі увага все більше приділяється соціально-психологічним аспектам мотивації.

Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Афонін, К. Альдефер, В. Врум, О. Віханський, Ф. Герцберг, Г. Дмитрієнко, О. Кузьмін, Н. Любомудрова, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуен, В. Сладкевич та ін.

У роботах цих авторів досліджено теоретичні та практичні аспекти мотивації праці, однак деякі питання щодо основних методів персоналу українських підприємств потребують подальшого вивчення.

Аналіз цієї проблеми доцільно розпочати з визначення сутності, ролі та значення мотивації в системі управління персоналом.

Мотивація – це процес спонукання кожного співробітника та всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації [1].

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує й активізує її. Мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; у загальному розумінні – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності та надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей.

Основними завданнями мотивації праці на вітчизняних підприємствах повинні стати:

- формування в кожного співробітника розуміння сутності та значення мотивації в процесі праці;

- навчання персоналу та керівного складу психологічним основам спілкування на підприємстві;
- формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом із використанням сучасних методів мотивації.

У процесі дослідження цього явища доцільно розглянути його елементи. Найчастіше до елементів мотивації зараховують: зміст та умови праці, відносини між працівниками, засоби адміністративного примусу (заборони, розпорядження), засоби заохочення (стимули матеріальні та нематеріальні), засоби переконання (переговори, консультації) [1; 2].

Сучасні теорії мотивації, ґрунтовані на результатах психологічних досліджень, доводять, що істинні причини, що спонукають людину віддавати роботі всі сили, надзвичайно складні та різноманітні. На думку одних учених, діяльність людини визначається її потребами. Інші дотримуються позиції, що поведінка працівника є також і функцією його сприйняття й очікувань [3; 4].

Мотивація ґрунтується на двох категоріях: потреби – відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чогось, наприклад і винагороди – те, що людина вважає цінним для себе. Потреби поділяються на первинні (фізіологічні) та вторинні (психологічні), винагороди – внутрішні та зовнішні.

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових частин як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дає змогу не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства [2].

Особливістю роботи значної частини вітчизняних підприємств (особливо державних) є трудова пасивність, що зумовлена недоліками господарського механізму, сформованого в умовах так званої командно-адміністративної економіки та підтримуваної деякими соціальними інститутами (ідеологією, культурою, мораллю). Розвиток трудової активності передусім припускає зняття тих гальм, що придушують ініціативу та заповзятливість.

Для ефективної економіки необхідний інший тип працівника, який орієнтований на максимальні досягнення в праці, який є ініціативним, який бере на себе відповідальність не тільки за свою долю, але і за успіх загальної справи, що знає свої права та розраховує насамперед на власні сили. Такий працівник прагне до підвищення кваліфікації, тому що саме з нею зв'язує свої можливості в праці. Він обов'язковий і сумлінний, здатний до інноваційної діяльності. У рамках колишнього господарського механізму, що зводив практично до нуля волю вибору різних варіантів трудової поведінки, шанси на процвітання для людей цього типу були мінімальні, їхня діяльність найчастіше або обмежувалась, або придушувалась. Для розвитку трудової активності насамперед необхідно усунути нееквівалентність відносин між працівником і суспільством, що практично не змінилась з переходом на нові умови господарювання [4].

На цьому етапі розвитку суспільства все більшого розповсюдження набуває така форма мотивації праці на підприємствах, як матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування та використання систем матеріальних стимулів праці для заохочення працівників до плідної праці.

Але незважаючи на це, нематеріальне стимулювання праці все ж таки не залишається поза увагою та набуває все різноманітніших форм.

Сучасна практика зарубіжних і деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін у системі мотивації персоналу. Для працівників, передусім молоді, що працює, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація та саморозвиток (нематеріальна мотивація).

Нематеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації, насамперед, спрямоване на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі завдяки залишенню за ним його робочого місця чи посади; підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті одержання ним більш високої відповідальної посади, посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами [5].

Проте ефективність системи мотивації праці на підприємстві не залежить тільки від того, які застосовуються стимули, матеріальні чи нематеріальні, вона буде ефективною лише у разі як найповнішого охоплення нею персоналу підприємства та її індивідуалізації.

Можна прослідкувати залежність впливу тих чи інших мотивів від таких чинників, як:

- гендерна ознака (вплив нематеріальних стимулів виявляється зовсім по-різному; наприклад, такий нематеріальний стимул, як кар'єрне зростання, оплата тренажерного залу й обіду, буде стояти на першому місці для чоловіків, а для жінок – на останньому);
- вікова ознака (для молодого покоління більш важливими є матеріальні стимули, а для старшого досить хорошою мотивацією можуть стати певні соціальні пільги).

Незважаючи на численну кількість теорій і опублікованих прикладів з практики, мотивація часто залишається для керівників чимось таємничим. Особливість мотивації в Україні полягає в тому, що більш дієвою завжди була не система заохочень, а система санкцій. Проте існує безліч прикладів використання ефективної системи мотивації персоналу на зарубіжних і вітчизняних підприємствах. Зважаючи на ці приклади, вітчизняним організаціям слід розробляти свої системи мотиваційних заходів, беручи до уваги специфіку українських робітників (так званий менталітет).

Гнучке поєднання економічних і неекономічних способів мотивації персоналу, що практикується в ТОВ «Глобал Білгі», безсумнівно, заслуговує на увагу. Основними цілями застосовуваної системи мотивації є: залучення працівників на підприємстві, їх збереження, стимулювання оптимальної виробничої поведінки. В узагальненому вигляді система мотивації праці наведена як сукупність таких блоків: матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

Як матеріальну мотивацію на ТОВ «Глобал Білгі» використовують оклад і премії, адміністрація встановлює заробітну плату з праці кожному працівникові, залежну від його кваліфікації, особистого внеску, якості праці, та максимальним розміром не обмежується. Оплата праці визначається з урахуванням аналізу ринку праці та рівня оплати праці в галузі, продуктивності праці на підприємстві.

У ТОВ «Глобал Білгі» пряме матеріальне стимулювання включає в себе умовно-постійну частину (тарифи/оклади, приробіток, компенсаційні виплати за трудовим договором) і змінну частину (різні виплати преміального характеру). При цьому частина виплат носить плановий характер, а частина виплат проводиться з додаткових фондів, коли кошти виділяються наднормативно (наприклад, премії за перевиконання плану виробництва).

З огляду на мотивацію в ТОВ «Глобал Білгі» можливо запропонувати заходи покращення систем мотивації праці на вітчизняних підприємствах:

- потрібно ставити перед працівниками чітко сформульовані та досяжні цілі;
- систематично аналізувати успішно досягнуті працівниками цілі;
- створити якомога прозорішу систему оцінки й оплати праці;
- орієнтуватися на особисті інтереси працівників, їхню пріоритетність у системі особистих, колективних і суспільних інтересів;
- цікавитися ставленням людей до потенційних поліпшень умов їхньої роботи;
- заохочувати ініціативу, а не прагнути вичавлювати зі співробітників усе, на що вони здатні;
- створювати атмосферу відкритого суперництва з регулярним підбиванням підсумків змагання;
- наділити працівників владними повноваженнями під час проведення невиробничих заходів;
- залучити працівників до розв'язання проблем, що вимагають нестандартного підходу.

Отже, щоб глибоко розуміти поведінку працівників і впливати на неї належним чином, сучасному менеджеру потрібно знати теорію та методи мотивації в повному обсязі, вміти визначати причини низької продуктивності праці й ефективно мотивувати працівників до її підвищення.

Мотивація праці є вирішальним фактором в управлінні персоналом організації. Сучасні українські організації найчастіше використовують погрози, звільнення, штрафи, премії та невеликі виплати на свята. Ці методи не відзначаються високою ефективністю, тому варто запозичувати досвід зарубіжних компаній. На основі досвіду зарубіжних компаній щодо мотивації праці можна дійти висновку про те, що потрібно враховувати відмінності між окремими людьми та різними країнами. Тому варто впроваджувати деякі елементи цих систем мотивації. Лише після запровадження ефективної системи мотивації праці можливе досягнення конкретно вираженої зацікавленості працівників у ефективній діяльності підприємства

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Велика О. Ю.

Література: 1. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. В. Іванченко // Економіст. – 2010. – С. 21–23. 2. Азарова А. О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А. О. Азарова, О. А. Ковальчук // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 258–263. 3. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А. А. Бердник // Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. – № 1(6). – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf. 4. Ісайкіна О. Д. Мотиваційний процес в сучасному аспекті менеджменту персоналу [Електронний ресурс] / О. Д. Ісайкіна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Isaikina.pdf. 5. Поліщук Д. І. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві / Д. І. Поліщук, Я. Д. Качмарик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 209–213.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

УДК 005.334.4(477)

Матосова В. А.

Студент 3 курса
факультета экономической информатики ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены проблемы предупреждения банкротства предприятий Украины в условиях нестабильной политической и экономической ситуации в стране. Выявлена и обоснована необходимость определения системы мер предотвращения банкротства.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность, ликвидация, субъект хозяйствования.

Анотація. Розглянуто проблеми запобігання банкрутству підприємств України в умовах нестабільної політичної й економічної ситуації в країні. Виявлено й обґрунтовано необхідність визначення системи заходів запобігання банкрутству.

Ключові слова: банкрутство, платоспроможність, ліквідація, суб'єкт господарювання.

Annotation. In this paper the problem of prevention of bankruptcy of enterprises in Ukraine in an unstable political and economic situation in the country. Identified and justified the need to define a system of measures to prevent bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, solvency, liquidation, economic entities.

Проблема банкротства и ликвидации субъектов хозяйствования в Украине становится все более актуальной ввиду происходящих политических и экономических событий. Рост инфляции и падение курса национальной валюты приводят к увеличению числа убыточных предприятий, что при отсутствии внедрения предупредительных банкротству мероприятий усилит кризисные явления в стране.

В ходе работы будут исследованы основы организации и особенностей анализа возможности предотвращения банкротства предприятий, а также поиск направлений совершенствования решения данной проблемы.

Были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть общую характеристику механизма банкротства предприятий Украины;
- определить основные направления совершенствования процесса предупреждения банкротства;
- проанализировать сущность и особенности государственного регулирования применения процедур банкротства в Украине.

Процесс осуществления производства продукции, работ и услуг требует от предприятия вступать в финансовые отношения с другими субъектами хозяйствования, финансово-кредитной системой и государством. Эти отношения предполагают выполнение предприятием денежных обязательств и выплаты обязательных платежей, длительное и постоянное нарушение которых приводит его в разряд неплатежеспособных.

Неудовлетворительная работа по управлению финансовым обеспечением предприятия приводит к банкротству предприятий и коммерческих организаций. Банкротство является неотъемлемой частью конкурентной рыночной среды. Без банкротства нет конкуренции. Возможность банкротства заставляет предприятия принимать меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышать эффективность и производительность труда.

Хотя банкротство предприятия является юридическим фактом, в его основе лежат преимущественно финансовые причины, среди которых [1]:

1. Серьезное нарушение финансовой устойчивости предприятия, которое препятствует нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности;
2. Существенная несбалансированность объемов денежных потоков;
3. Длительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов.

Основными принципами антикризисного управления является постоянный контроль предупредительных мер и готовность к реагированию. Согласно данным положениям лучше предотвратить кризис, чем обеспечивать нейтрализацию негативных последствий. Необходимо полностью реализовать внутренние возможности выхода из кризисного состояния и использовать в случае необходимости соответствующие формы санации предприятия для предотвращения банкротства предприятия.

Целями предотвращения банкротства предприятий должны быть [1]:

1. Получение прибыли и обеспечение соответствующего уровня рентабельности;
2. Обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия.

Существуют определенные направления действий, способствующих повышению эффективности деятельности субъектов хозяйствования и предотвращению банкротства предприятия:

- технологические инновации;
- уровень эффективности использования оборудования;
- ресурсосберегающие технологии;
- конкурентоспособность продукции;
- повышение квалификации персонала;
- оптимизация организации предприятия;
- стиль управления, объединяющий в себе профессиональную компетентность, деловитость и высокую этику взаимоотношений между людьми, практическое влияние на все направления деятельности предприятия (организации);
- развитие инфраструктуры.

Постоянный мониторинг деятельности субъектов хозяйствования и практическая реализация экономического механизма предотвращения банкротства могут быть осуществлены с помощью предложенного алгоритма диагностики банкротства в экономике, который включает в себя следующие этапы:

- подготовительный этап (отбор команды аналитиков, постановка целей и задач диагностики);
- этап сбора информации (сбор информации, отбор релевантной ее части, оценка достоверности собранной информации);
- этап проектирования (построение инструментов: факторы, симптомы, схемы управленческого анализа, система показателей диагностики, математические модели, метод экспертных оценок);
- расчетный этап (написание программных средств и расчеты);
- аналитический этап (оценка и анализ);
- этап выдачи рекомендаций (прогноз развития и рекомендации по предотвращению кризисной ситуации) [2, с. 221].

Законодательное регулирование банкротства предприятий является несовершенным, и для таких утверждений есть веские причины. Основным нормативным актом, регулирующим процедуру банкротства предприятий, является Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом». В Законе Украины очень нечетко раскрываются вопросы о должниках, поскольку Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» фактически не дает им возможности восстановить платежеспособность. Во-первых, пока предусматривается относительно короткий срок процедуры санации, и нет надлежащего механизма для ее реализации в течение более длительного периода. Во-вторых, на требования кредиторов, которые возникают с момента принятия решения о введении моратория, он не распространяется. Итак, первоначальная сумма долга постоянно растет, иногда даже в геометрической прогрессии.

Действующее законодательство по вопросам банкротства и, в частности, Закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» не выполняют в полной мере своей экономической функции, а предусмотренная процедура санации не стала эффективным механизмом восстановления платежеспособности предприятий и удовлетворения требований кредиторов. Дальнейшее промедление с реформированием системы банкротства как инструмента перераспределения собственности, искусственного доведения предприятий до неплатежеспособности в будущем может привести к негативным последствиям [3, с. 153].

В Украине сегодня действует специальный орган – Агентство по вопросам банкротства Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины. Он призван контролировать процедуру банкротства, однако и он часто оказывается неспособным эффективно влиять на ее результаты. Агентство по вопросам банкротства предоставляет услуги по процедуре банкротства, и это, прежде всего, касается государственных предприятий с долей государственной собственности более 25 %. Но проблема в том, что жестких норм в Законе нет, поэтому указанное агентство не может отвечать за то, что происходит на многих государственных предприятиях, где оно не привлекается к процедуре [4, с. 182].

На современном этапе из-за кризисного состояния национальной экономики особенно остро возникает необходимость принятия мер по предотвращению банкротства предприятий. Это требует определения системы мер, которая поможет заранее спрогнозировать банкротство предприятий, выявить негативные кризисные явления и принять меры антикризисной политики управления по недопущению или преодолению финансового кризиса.

Необходимо контролировать ситуацию, будучи проинформированным аналитическими данными, и необходимо постоянно работать в таких направлениях, как применение технических новшеств и ресурсосберегающих

технологий, анализа рынка и конкурентной среды, совершенствовать организацию труда, повышать мотивацию и квалификацию работников [5, с. 122].

Итак, все эти направления деятельности включает «Стратегия заблаговременного предотвращения банкротства предприятий». Исследование функций и основных направлений антикризисного управления предприятий обуславливает системное видение направлений и этапов работы, которые должны быть проведены для достижения высокого уровня устойчивости и платежеспособности хозяйствующих субъектов во всех отраслях экономики, которые должны быть учтены при формировании плана мероприятий по предотвращению кризисных ситуаций и банкротства предприятий и их нормальной работы.

Научный руководитель – старший преподаватель Перепелица И. К.

Литература: 1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. 2. Клебанова Т. С. Банкротство и санация предприятий: теория и практика кризисного управления / Т. С. Клебанова. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 271 с. 3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – Київ : КНЕУ, 2001. – 228 с. 4. Москаленко В. П. Комплексная оценка финансового состояния предприятия как основа для диагностики его банкротства / В. П. Москаленко // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 6. – С. 180–191. 5. Уолш К. О. Ключевые финансовые показатели. Анализ и управление развитием предприятия: руководство / К. О. Уолш. – М. : Всеуито ; Новая печать, 2001. – 124 с.

РАЗВИТИЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 657.62

Милинтеева Р. Е.

Студент 4 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведено исследование существующих методик экспресс-анализа финансового состояния предприятия, определены их преимущества и недостатки, обоснована необходимость усовершенствования. Разработаны методические рекомендации по анализу структуры отчета о финансовых результатах предприятия.

Ключевые слова: анализ, экспресс-анализ, оценка, информация, финансовое состояние, платежеспособность.

Анотація. Проведено дослідження наявних методик експрес-аналізу фінансового стану підприємства, визначено їхні переваги та недоліки, обґрунтовано необхідність удосконалення. Розроблено методичні рекомендації щодо аналізу структури звіту про фінансові результати підприємства.

Ключові слова: аналіз, експрес-аналіз, оцінка, інформація, фінансовий стан, платоспроможність.

Annotation. A study of the existing methods of rapid analysis of the financial condition of the company, determine their strengths and weaknesses, the necessity of improvements. Methodical recommendations on analysis of the structure of the report on the financial results of the enterprise.

Keywords: analysis, rapid analysis, evaluation, information, financial condition, ability to pay.



Постановка проблемы. Финансовая деятельность предприятия может изучаться путем оценки его финансового состояния на основании отчетности и с привлечением другой необходимой информации. Сложные, многовекторные и часто противоречивые финансовые процессы находят отражение в многочисленных показателях финансовой отчетности. Ни один из них сам по себе не дает достаточной информации для исчерпывающей оценки финансового состояния предприятия. Таким образом, возникает проблема формирования системы ключевых финансовых показателей, а затем обоснованного синтеза их значений для определения однозначной оценки финансового состояния предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы экспресс-анализа финансового состояния предприятия находят отражение в работах отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких как Д. В. Шиян, Н. И. Строченко [1], С. З. Мошенский, О. В. Олейник [2], В. В. Ковалев [3].

Постановка задания. Целью статьи является исследование существующих методик экспресс-анализа финансового состояния предприятия, определение их преимуществ и недостатков и разработка методических рекомендаций по анализу структуры отчета о финансовых результатах предприятия.

Изложение основного материала. Хозяйственная практика показывает, что решающей и достаточной для определения характеристики текущего финансового состояния является платежеспособность данного предприятия, его способность платить все свои обязательства в соответствии с установленными сроками или в соответствии с договорными условиями. Многие объясняют такое выражение проф. В. Савицкой: «Если текущая платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной перспективе ...» [4, с. 564].

Четкое понимание сущности финансового состояния предприятия как определенного уровня его платежеспособности позволяет сосредоточить внимание в первую очередь на наличии и динамике остатков денежных средств, состоянии платежной дисциплины. Надо также дополнительно проанализировать суммы задолженности по краткосрочным кредитам банков, кредиторской задолженности за товары, работы, услуги, расчеты с бюджетом, по оплате труда. При этом наличие неуплаченных своевременно долгов, особенно задержки выплаты заработной платы своим работникам подтверждает негативную оценку финансовой деятельности, а следовательно, и финансового состояния предприятия [5].

Основными источниками информации для проведения финансового анализа является финансовая отчетность: «Баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет о движении денежных средств», «Отчет о собственном капитале», «Примечания к годовому финансовому отчету», данные статистического, бухгалтерского и оперативного учета в отношении финансовых ресурсов предприятия. Для проведения финансового анализа малых предприятий используют «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства».

Финансовое состояние предприятия принято оценивать с помощью системы показателей, которые объединяются в четыре группы: доходность (рентабельность), ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость (стабильность), состояние акционерного капитала.

Упрощенная оценка финансового состояния (экспресс-анализ) сводится к предварительному осмотру и анализу бухгалтерской отчетности. Как известно, бухгалтерский баланс фиксирует на определенную дату результаты хозяйственных операций. По данным бухгалтерской отчетности можно определить отдельные аналитические показатели. Но эти показатели должны быть сопоставимыми. Анализ финансового состояния должен проводиться в динамике.

Экспресс-анализ, как правило, выполняют в два этапа: подготовительный этап, предварительный обзор финансовой отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Смысл экспресс-анализа – отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в определении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Фактически экспресс-анализ является своеобразным мониторингом финансового состояния предприятия, поэтому использование сложной системы показателей при его проведении нецелесообразно [3].

Основным источником исходной информации для экспресс-анализа является бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия.

Начальным этапом экспресс-анализа является оценка финансового состояния по данным бухгалтерского баланса, диагностика динамики и структуры статей, которая производится с помощью одного из следующих способов [7, с. 35]:

- анализ непосредственно статей баланса без их предыдущей смены;
- составление уплотненного сравнительного аналитического баланса путем агрегирования однородных по составу элементов балансовых статей;
- проведение дополнительной корректировки баланса на индекс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимом аналитическом разрезе.

Показатели, используемые при проведении экспресс-анализа финансового состояния предприятия:

1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования:

- оценка имущественного состояния (размер основных средств и их доля в общей сумме активов; коэффициент износа основных средств; общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия);

- оценка финансового состояния (размер собственных средств и их доля в общей сумме источников; доля собственных оборотных средств в общей их сумме; коэффициент покрытия (общий); доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников; коэффициент покрытия запасов);

- наличие «больных» статей в отчетности (убытки; займы и ссуды, не погашенные в срок; просроченная дебиторская и кредиторская задолженность; векселя выданные (полученные), просроченные).

2. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности:

- оценка прибыльности (прибыль; рентабельность общая; рентабельность основной деятельности);

- оценка динамичности (сравнительные темпы роста выручки, прибыли и авансированного капитала; оборачиваемость активов; продолжительность операционного и финансового цикла; коэффициент погашения дебиторской задолженности);

- оценка эффективности использования экономического потенциала (рентабельность авансированного капитала; рентабельность собственного капитала) [6].

Неотъемлемым этапом экспресс-анализа является исследование отчета о финансовых результатах, в котором содержится информация об экономических результатах, доходах и расходах предприятия. Анализ абсолютных данных отчета дает возможность оценить результативность финансово-хозяйственной деятельности, сопоставить показатели динамики ключевых статей и исследовать структуру доходов и расходов предприятия.

Обзор литературных источников и проведенное на их основе исследование методики экспресс-анализа позволяет сделать вывод, что существует два основных способа, с помощью которых осуществляется вертикальный анализ абсолютных показателей отчета о финансовых результатах предприятия:

1. Удельный вес отдельных ключевых статей отчета определяется в соотношении с доходом от реализации продукции, который принимается за 100 % [7, с. 69–70]. Данный способ является актуальным на предприятиях, где практически отсутствуют другие виды доходов и поступлений (финансовые, от участия в капитале и др.).

2. Структура отдельных данных отчета определяется в зависимости от их отнесения к определенным укрупненным статьям доходов или расходов предприятия. Недостатком данного способа исследования является отсутствие единого обобщающего показателя, который бы принимался за базу сравнения (100 %). Этот метод считается целесообразно использовать как дополнительный для более детального исследования удельного веса отдельных элементов укрупненных статей после выяснения общей структуры отчета.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Экспресс-анализ как метод самостоятельного исследования является недостаточным, он не дает полной картины финансового положения и не находит причин его изменения, но он может использоваться в качестве промежуточного этапа финансового контроля за счет простоты и скорости проведения. Данный вид анализа является более эффективным в качестве метода предварительного этапа исследования, он позволяет выявить основные тенденции финансово-хозяйственной деятельности и, основываясь на них, определить приоритетные направления дальнейшей углубленной оценки.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Иваниенко В. В.

Литература: 1. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – Київ : А.С.К., 2003. – 240 с. 2. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підручник / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. – 2-ге вид., допов. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с. 3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – Київ : Знання, 2005. – 662 с. 5. Ващенко Л. О. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення : монографія / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк : Вебер, 2007. – 185 с. 6. Єлісєєва О. К. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства : монографія / О. К. Єлісєєва. – Краматорськ : ДДМА, 2007. – 208 с. 7. Иваниенко В. В. Финансовый анализ : учеб. пособие / В. В. Иваниенко. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 176 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.274.2.001

Мироненко В. В.

Варв'янська В. П.

Студенти 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Всебічно досліджено сутність поняття «дебіторська заборгованість», розкрито важливість цього явища для сучасних підприємств в умовах ринкового середовища. Подано визначення цього поняття з погляду різних авторів. Запропоновано власну дефініцію досліджуваного терміна.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, борг, зобов'язання, кредит, позика.

Аннотация. Всесторонне исследована сущность понятия «дебиторская задолженность», раскрыта важность этого явления для современных предприятий в условиях рыночной среды. Дано определение этого понятия с точки зрения разных авторов. Предложена собственная дефиниция исследуемого термина.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, долг, обязательства, кредит, заем.

Annotation. This article comprehensively explores the essence of term "accounts receivable", reveals the importance of this phenomenon for the modern enterprises in the conditions of market sphere. The definitions of this concept in terms of different authors were posted. Also own definition of the term is investigated.

Keywords: accounts receivable, debt, obligations, credit, loan.

Сучасні умови ринкової економіки на сьогоднішньому етапі розвитку суспільства вимагають від підприємств термінової відповіді на мінливість середовища. Це включає також і якнайшвидшу реалізацію готової продукції, так і безперервний пошук нових ринків збуту, тобто нових покупців. Проте потрібно зазначити, що в умовах ринку виникнення заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги є звичайним явищем.

Таким чином, виникає дебіторська заборгованість, рівень якої підприємства повинні постійно контролювати. Господарські суб'єкти за потребою можуть створювати резерви сумнівних боргів або ж користуватися послугами факторингових компаній.

Економісти багато років всебічно вивчають таке явище, як дебіторська заборгованість, намагаючись знайти найкращі способи для її контролю та регулювання. До цієї проблеми неодноразово зверталось багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: С. Голов, М. Білик, К. Суріна, С. Береза, О. Лищенко, Т. Момота, Г. Кірейцева та багато інших. Потрібно окремо підкреслити вагомий внесок Б. Шевченка, який у своїх роботах об'єднав погляд багатьох учених на сутність дебіторської заборгованості.

Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених цій проблемі, оскільки поняття «дебіторська заборгованість» настільки багатогранне, і на сьогодні не існує єдиного підходу до його визначення. Розуміння сутності дебіторської заборгованості сприяє ефективному контролю за її розмірами та термінами погашення на підприємстві, а також за своєчасним здійсненням розрахунків з дебіторами.

У цьому контексті метою статті є детальний аналіз поняття дебіторська заборгованість, його класифікації та впливу на господарську діяльність суб'єктів в умовах ринкових відносин. Оскільки для всебічного розвитку та безперебійного функціонування всіх сфер економіки необхідно, щоб підприємці, увалюючи рішення, отримували правдиву, неупереджену та достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, передусім про стан дебіторської заборгованості.

Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість» надано у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості

Автор	Тлумачення
1	2
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату
С. Береза	Сума заборгованості юридичних і фізичних осіб перед підприємством
С. Голов	Фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони

Закінчення табл. 1

1	2
О. Лищенко	Фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства
А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко	Сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, що підлягають погашенню
Д. Стоун та К. Хітчинг	Сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та що виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними (Сама дебіторська заборгованість має назву «рахунки до отримання».)
Г. Кірейцев	Складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг
Т. Момот	Безвідсоткова позика контрагентам

Джерело: узагальнено за [1–8]

Потрібно зазначити, що тлумачення дебіторської заборгованості, що наведено в табл. 1, у вітчизняних науковців дещо відрізняється від закордонних. Існує термін *accounts receivable*, що в перекладі українською має кілька різних варіантів окрім дебіторської заборгованості – «рахунки до отримання», «рахунки дебіторів» та «дебітор за розрахунками». Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчинг, дебіторська заборгованість має назви «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за вже отримані, але не оплачені ними товари чи послуги [6].

Серед західних економістів доволі розповсюджена ідея про те, що дебіторську заборгованість слід розглядати лише як кількісний результат реалізації кредитної політики підприємства. Таку думку найбільш активно у своїх працях висуває Д. Хорн [9].

Стосовно вітчизняних вчених, то деякі українські вчені схильні визначати дебіторську заборгованість як неоплачені особами товари, роботи чи послуги та/або вилучення коштів у підприємства. Проте така дефініція потребує уточнення. Адже вилучені кошти не завжди перетворюються на дебіторську заборгованість.

Деякі науковці тлумачать дебіторську заборгованість як «кредит» або «позику». Ці поняття тісно пов'язані з дебіторською заборгованістю, але, на нашу думку, отождествлювати їх не варто. Комерційний кредит потрібно розглядати лише як передумову створення дебіторської заборгованості [2].

К. Суріна пропонує визначити дебіторську заборгованість як частину оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від суб'єктів господарювання [10]. Тобто це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів.

Кожна з наведених дефініцій розглядає поняття з певного боку, але не надає повного уявлення про сутність дебіторської заборгованості. Але на підставі проведеного аналізу пропонуємо таке тлумачення цього явища.

Дебіторська заборгованість – це фінансовий інструмент, що складається зі суми заборгованості юридичних та фізичних осіб підприємству на певну дату, а також авансування постачальників, щодо яких підприємство має право вимагати оплати боргу.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» дає змогу стверджувати, що в літературі та законодавчих актах не існує єдиного трактування, а більшість авторів розглядають це явище під різним кутом. Саме тому в авторському трактуванні ми намагалися всебічно розглянути поняття.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. 2. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку / С. Л. Береза // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 4 (26). – С. 32–37. 3. Голов С. Ф. Основи фінансового обліку / С. Ф. Голов, Д. Г. Шорт. – Київ : Основи, 1997. – 943 с. 4. Лищенко О. Г. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] / О. Г. Лищенко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm. 5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. Л. Смовженко. – Київ : Знання, 2002. – 566 с. 6. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг. – М. : Сирин, – 2008. – 302 с. 7. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 469 с. 8. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес Информ. – 2003. – № 11–12. – С. 97–99. 9. Хорн Д. В. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие / Д. В. Хорн. – М. : Сирин, 2007. – 83 с. 10. Суріна К. С. Удосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Суріна Катерина Станіславівна. – Луганськ, 2002. – 19 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.936.3:336-026.564

Моргунов Р. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено різні підходи науковців до трактування сутності поняття «фінансова стійкість» згідно із сучасними ринковими умовами. Розкрито послідовність аналізу фінансової стійкості та наведено комплексну методiku визначення фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, аналіз фінансової стійкості, відносні показники, абсолютні показники, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості.

Аннотация. Исследованы различные подходы ученых к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость» согласно современным рыночным условиям. Раскрыта последовательность анализа финансовой устойчивости и приведена комплексная методика определения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, относительные показатели, абсолютные показатели, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости.

Annotation. The article explored different approaches to the interpretation of the essence of scientific concept of “financial stability” under current market conditions. Sequence analysis revealed financial stability and are comprehensive method for determining the financial stability of the company.

Keywords: financial stability, financial stability analysis, ratios, absolute figures, the threshold of profitability, the stock of financial stability.

У ринкових умовах основою виживання та стабільного становища підприємства є його фінансова стійкість. Функціонуючи як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Поняття «фінансова стійкість» підприємства багатогранне, воно ширше від понять «платоспроможність» і «кредитоспроможність», оскільки включає в себе оцінку різних сторін діяльності підприємства.

В умовах нестабільної економіки кожний суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничої діяльності та є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Оцінка фінансової стійкості є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, що надає інформацію про фінансові можливості підприємства на перспективу та є необхідною умовою життєдіяльності підприємства та забезпечує високий рівень конкурентоспроможності.

Проблему оцінки фінансової стійкості підприємства досліджувало безліч вчених-економістів, як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема, це Г. В. Савицька, А. М. Поддєрьогін, О. С. Філімоненков, О. Р. Кривицька, Б. Є. Грабовецький, І. А. Бланк, О. Я. Базилінська. Водночас розмаїття підходів до подолання зазначеної проблеми пояснюється відсутністю однозначного трактування самого поняття фінансової стійкості підприємства.

Метою статті є вивчення теоретичних положень оцінки фінансової стійкості підприємства та практичних аспектів з урахуванням показників фінансової стійкості в умовах становлення ринкових відносин, а також надання пропозицій щодо її вдосконалення та дослідження проблем, що негативно на неї впливають.

Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління. Існують різні тлумачення фінансової стійкості підприємства. Так, О. С. Філімоненко визначає фінансову стійкість як стан підприємства, за якого розмір його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [5, с. 344]. Але це визначення є досить вузьким, тому не повністю розкриває це поняття.

О. Р. Кривицька розглядає фінансову стабільність як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [4, с. 138].

Б. Є. Грабовецький вважає, що «фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, довіра кредиторів та інвесторів і рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування» [2].

Г. В. Савицька визначає фінансову стійкість підприємства як здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [1].

І. А. Бланк головну суть фінансової стійкості визначає як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються [3].

Отже, фінансова стійкість досягається за умови виконання конкретних заходів, які націлені на ефективне формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, з одночасним збереженням платоспроможності, яка є зовнішнім виявом стійкості підприємства. Отже, провівши аналіз цього поняття, можна сформулювати таке ключове визначення: фінансова стійкість підприємства – здатність підприємства здійснювати основну й інші види діяльності безперебійно, незважаючи на ризики та зміни в середовищі бізнесу, які можуть відбуватися в процесі господарської діяльності підприємства.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти), не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості та розраховується за своїми зобов'язаннями в зазначений термін [3, с. 214].

Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів. Залежно від завдань аналізу та тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок розрахунку показників у різних літературних джерел відрізняються. Але здебільшого аналіз проводиться у такій послідовності:

- загальна оцінка фінансової стійкості;
- розрахунок за даними балансу системи відносних показників фінансової стійкості;
- розрахунок за даними балансу системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування та дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;
- розрахунок за даними звіту про фінансові результати та факторний аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

Визначення фінансової стійкості підприємства наведено на рис. 1.



Рис. 1. Методика визначення фінансової стійкості підприємства

Досліджуючи підходи до визначення суті фінансової стійкості підприємства, умови її досягнення, фактори впливу, проаналізувавши систему оцінки фінансової стабільності, можна дійти таких висновків:

- фінансова стійкість є основою виживання та стабільного становища підприємства в ринкових умовах господарювання. Це комплексне поняття, яке має зовнішні форми прояву, формується у процесі господарської діяльності та знаходиться під впливом різних факторів;
- поняття «фінансова стійкість» багатогранне. Ця багатоваріантність зумовлена тим, що автори економічної літератури розглядають фінансову стійкість під різними поглядами та на різних рівнях – одні в поняття включають лише фінансову стійкість, інші – ресурсну стійкість, стійкість капіталу та стійкість управління тощо;
- для забезпечення фінансової стійкості насамперед підприємству необхідно визначити всі фактори, що діють на його господарську діяльність, для запобігання виникненню негативних наслідків їхнього впливу на підприємство загалом;
- для виявлення рівня незалежності підприємства від зовнішніх джерел, можливості отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідності збереження такого стану підприємства необхідно проводити аналіз фінансової стійкості за допомогою усієї системи показників.

Науковий керівник – викладач Малишко Є. О.

Література: 1. Приймак І. І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Приймак Ірина Ігорівна. – Львів, 2012. – 20 с. 2. Докієнко Л. Д. Управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Л. Д. Докієнко. – Київ, 2010. – 20 с. 3. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Київ : Центр навч. літ., 2013. – 412 с. 4. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Н. В. Мірко. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 224 с. 5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – Київ : ХНЕУ, 2011. – 387 с.



ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ МАЙНОВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.226.211

Мулико А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено тенденції реформування майнових податків в Україні та зроблено порівняльну характеристику майнових податків за 2014 рік з даними 2015 року. Також надано рекомендації щодо вдосконалення податкової системи України.

Ключові слова: реформування, майнові податки, податкова система.

Аннотация. Исследованы тенденции реформирования имущественных налогов в Украине и сделано сравнительную характеристику имущественных налогов за 2014 год с данными 2015 года. Также даны рекомендации по совершенствованию налоговой системы Украины.

Ключевые слова: реформирование, имущественные налоги, налоговая система.

Annotation. In the article considered the tendencies of reformation of property taxes in Ukraine, and comparative description of property taxes is done for 2014 with 2015. The also given recommendations are in relation to perfection of the tax system of Ukraine.

Keywords: reformation, property taxes, tax system.

Постановка проблеми. Проблема побудови та модернізації ефективної податкової системи є однією із найбільш актуальних у процесі розвитку в Україні ринкових відносин та інтегрування української економіки у світовий ринок. Вивченню питань, що стосуються формування ефективних податкових систем, а також можливих шляхів їх вдосконалення, присвячено численні дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема І. Барановського, В. Буряковського, А. Вагнера, В. Вишневіського, В. Гейця, Ю. Іванова, І. Лютого, Т. Єфименко, Н. Калдора, В. Корнуца, О. Погорлицького та інших.

Мета статті – детально розглянути законодавство України в цій сфері та надати практичні рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної податкової системи; проаналізувати чинне податкове законодавство України, що втілене в нормах Податкового кодексу, та порівняти з податковим законодавством минулого; здійснити дослідження особливостей податкових систем різних країн і на його основі надати рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної податкової системи з використанням позитивного досвіду європейських країн.

Виклад основного матеріалу. З огляду на необхідність забезпечення вибраного Україною курсу на європейську інтеграцію особливого значення набуває визначення перспектив і пріоритетів реформування національної економічної системи, зокрема у площині її фінансової складової частини, відповідно до сучасних закономірностей функціонування світогосподарських систем. Установлення тенденцій розвитку національних систем оподаткування ЄС дасть змогу обґрунтувати напрями та підходи до модернізації вітчизняної системи оподаткування майна як альтернативного джерела наповнення національного бюджету України з урахуванням принципів і важелів міжнародної податкової конкуренції.

Однією з актуальних проблем в Україні на сьогодні є реформування податкової системи країни у зв'язку із набранням чинності Податкового кодексу України. Особлива увага приділяється саме введенню в дію окремих видів податків для побудови сучасної податкової системи та запровадження додаткових джерел наповнення дохідної частини бюджетів за рахунок податкових надходжень [7].

Останні тенденції розвитку податкової системи свідчать про значне посилення наряду майнового оподаткування в Україні. Повністю відповідають цій тенденції законодавчі зміни, які відбулися 28 грудня 2014 року. Майнове оподаткування має низку переваг відносно оподаткування доходів чи операцій. Звичайно, оскільки майнові податки на сьогодні віднесено до місцевих, то частково подолання прогалин чи колізій правового регулювання буде залежати від якості рішень місцевих рад про їх встановлення на відповідній території. Оподаткування майна, яке нині представлене податком на землю, податком на нерухомість, відмінну від земельної ділянки, та транспортним податком, є важливим каналом надходжень до місцевих бюджетів і характеризується перспективністю [5].

Розглянемо кожен податок окремо. У земельному оподаткуванні України, порівняно з 2014 роком, у 2015 році внесено зміни в частині плати за землю.

Порівняльну характеристику земельного оподаткування 2014 року з даними 2015 року наведено у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика земельного оподаткування 2014 року з даними 2015 року

Основні елементи	2014 рік	2015 рік
Об'єкт оподаткування	Земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні, та земельні частки (паї), які перебувають у власності	Змін не відбулось
Ставка податку	Ставка податку на земельні ділянки встановлюється у розмірі 1 відсотка від їхньої нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь встановлюється у відсотках від їхньої нормативної грошової оцінки у таких розмірах: – для ріллі, сіножатей та пасовищ – 0,1; – для багаторічних насаджень – 0,03	Ставка податку на земельні ділянки збільшилась і встановлюється у розмірі не більшому за 3 відсотки від їхньої нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більшому за 1 відсоток від їхньої нормативної грошової оцінки

Таким чином, у земельному оподаткуванні змінилась лише ставка податку, яка збільшилась до 3 %. Це свідчить про удосконалення вітчизняної податкової системи згідно з європейськими стандартами, адже у більшості країн – членах ЄС ставка земельного податку теж не перевищує 3 % відсотків.

Що стосується транспортного оподаткування, то у сучасних умовах розвитку суспільства в Україні необхідною умовою для нормального функціонування вітчизняної податкової системи є оподаткування транспортних засобів [6].

Останнім часом у різних країнах світу відбуваються певні зміни щодо нарахування та справляння податку з власників транспортних засобів. У цьому випадку Україна не є винятком, адже порівняно з 2014 роком у 2015 році законодавець запропонував уведення нового механізму сплати транспортного податку. На основі аргументації уряду щодо доцільності такого податку і виникла назва «податок на розкішні авто».

Порівняльна характеристика транспортного оподаткування 2015 року з даними 2014 року наведена у табл. 2 [1].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика транспортного оподаткування 2015 року з даними 2014 року

Основні елементи	2014 рік	2015 рік
Об'єкт оподаткування	Колісні транспортні засоби, судна, зареєстровані у Державному судновому реєстрі України, і літаки та вертольоти, зареєстровані у Державному реєстрі цивільних повітряних суден України	Легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше від п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати
Ставка податку	Для автомобілів: 1. об'єм двигуна до 1000 куб. см – 3,53 2. об'єм двигуна від 1001 до 1500 куб. см – 5,88 3. об'єм двигуна від 1501 до 1800 куб. см – 8,22 4. об'єм двигуна від 1801 до 2500 куб. см – 11,75 5. об'єм двигуна від 2501 до 3500 куб. см – 29,38 6. об'єм двигуна від 3501 до 4500 куб. см – 47,00 7. об'єм двигуна від 4501 до 5500 куб. см – 52,88 8. об'єм двигуна від 5501 до 6500 куб. см – 64,63 9. об'єм двигуна понад 6500 куб. см – 70,50	Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування

Отже, транспортний податок – це податок, який є новим податком для громадян України з погляду «податку на розкіш», що не є новим для європейської практики. Тому українське законодавство показує принцип справедливості, під яким визначають установлення податків і зборів відповідно до платоспроможності платників податків.

Зміни відбулися й в оподаткуванні нерухомості, відмінної від земельної ділянки. Порівняно з 2014 роком, внесені зміни передбачають розширення бази оподаткування для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, шляхом оподаткування як житлової, так і нежитлової нерухомості.

Крім того, внесеними змінами передбачено, що сільські, селищні, міські ради встановлюють пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, релігійних організацій України, статuti (положення) яких зареєстровані у встановленому законом порядку та використовуються для забезпечення діяльності, передбаченої такими статутами (положеннями) [4].

Більш детальна порівняльна характеристика оподаткування нерухомості, відмінної від земельної ділянки, 2015 року з даними 2014 року наведена у табл. 3 [1].

Таблиця 3

Порівняльна характеристика оподаткування нерухомості, відмінної від земельної ділянки, 2015 року з даними 2014 року

Основні елементи	2014 рік	2015 рік
База оподаткування	Житлова площа об'єкта житлової нерухомості, зокрема його часток	Загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, зокрема його часток
Ставка податку	Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати за 1 кв. метр бази оподаткування	Ставки податку для об'єктів встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 3 відсотки розміру мінімальної заробітної плати, за 1 квадратний метр бази оподаткування

Таким чином, ми бачимо, що змінилася база оподаткування, яка тепер доповнилась і нежитловою нерухомістю. Як і в більшості країн-членів ЄС, ставки оподаткування на нерухомість визначаються у вигляді фіксованих

(відсоток від бази оподаткування) або змінних, з огляду на заплановані бюджетні витрати та величини наявної бази оподаткування. Усе це свідчить про позитивні зміни в оподаткуванні нерухомості в Україні.

Висновки. Отже, розглядаючи наявну систему майнового оподаткування в Україні, ми бачимо, що основним завданням законодавця є модернізація вітчизняної системи оподаткування майна як альтернативного джерела наповнення національного бюджету України з урахуванням принципів та важелів податкової системи ЄС.

Таким чином, порівнюючи зміни в майновому оподаткуванні за 2014–2015 роки, ми бачимо, що на сьогодні тенденції реформування майнового оподаткування в Україні мають позитивні напрямки. Але не слід забувати, що для України досвід у податковій сфері, який практикується у країнах ЄС, потребує значного спектра заходів із вдосконалення вітчизняної системи майнового оподаткування. Європейський шлях, який вибрала для себе Україна, вимагає у процесі реформування податкової системи орієнтації саме на європейське податкове законодавство та врахування досвіду реформування країн ЄС. Проте слід зазначити, що західні концептуальні підходи у податковій сфері мають бути максимально адаптованими до українських умов, адже вони значно відрізняються від європейських.

Науковий керівник – старший викладач Белосвет А. В.

Література: 1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Земельне оподаткування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zsu.org.ua/>. 3. Аврамкіна І. О. Перспективи використання Україною міжнародного досвіду у частині розбудови ефективної системи оподаткування [Електронний ресурс] / І. О. Аврамкіна, В. Г. Курасов. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/reformuvannja_podatkovoji_sistemi_ukrajini/104-1-0-1600. 4. Литвиненко Я. В. Податкові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / Я. В. Литвиненко, І. Д. Якушик. – Київ : МАУП, 2013. – 208 с. 5. Нестеренко А. С. Майновий податок – транспортний податок як основа функціонування місцевих бюджетів в Україні / А. С. Нестеренко // Юридичний електронний науковий журнал. – 2015. – № 5. – С. 149–151. 6. Токар В. В. Оподаткування майна в Україні: зарубіжний досвід та перспективи удосконалення / В. В. Токар, Є. С. Хорошаєв // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 397–405. 7. Турянський Ю. І. Теоретичні засади формування ефективної системи оподаткування / Ю. І. Турянський // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 329–334.

МІЖНАРОДНЕ МИТНЕ ПРАВО В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ПУБЛІЧНОГО ПРАВА ТА ЙОГО РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МИТНИХ ВІДНОСИН

УДК 341.1/.8:339.543

Наріжна Г. О.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено міжнародне митне право в системі міжнародного публічного права та його роль у регулюванні міжнародних митних відносин. Розглянуто наявні традиційні науково-теоретичні обґрунтування вчених у доктрині міжнародного права концепції міжнародного митного права як самостійної галузі міжнародного публічного права, яка на сучасному етапі не має спільного визнання, і з цього питання існують протиріччя.

Ключові слова: система міжнародного публічного права, міжнародні митні відносини, історичний розвиток міжнародного митного права, галузь міжнародного митного права, самостійна галузь міжнародного митного права, міжнародне економічне співробітництво та безпека держави.

Анотація. Исследовано международное таможенное право в системе международного публичного права и его роль в регулировании международных таможенных отношений. Рассмотрены существующие традиционные научно-теоретические обоснования ученых в доктрине международного права концепции международного таможенного права как самостоятельной отрасли международного публичного права, которая на современном этапе не имеет общего признания, и по этому вопросу существуют противоречия.

Ключевые слова: система международного публичного права, международные таможенные отношения, историческое развитие международного таможенного права, отрасль международного таможенного права, самостоятельная отрасль международного таможенного права, международное экономическое сотрудничество и безопасность государства.

Annotation. This article deals with the international customs law in the system of public international law and its role in regulating international customs relations. The traditional scientific and theoretical bases of scholars in the international law doctrine «the international customs law as the independent branch of international public law» is elucidated furthermore it doesn't have any common recognition and issue is being discussed.

Keywords: public international law system, international customs relations, international custom law sphere, the historical development of international customs law, an independent branch of the international customs law, international economic cooperation and security of states.

На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин міжнародне митне право займає одну з провідних позицій, у зв'язку з цим галузь міжнародного митного права як самостійна галузь міжнародного публічного права заслуговує на визнання та потребує наукового дослідження й удосконалення її нормативно-правової бази.

Міжнародне митне право є невід'ємною складовою частиною системи міжнародного права та виконує важливу роль для забезпечення міжнародної економічної безпеки держави та міжнародного економічного розвитку, що на практиці на сьогодні є дуже важливим аспектом для всього світового співтовариства, тому, на нашу думку, цю галузь міжнародного права варто розглядати як самостійну галузь міжнародного права та вдосконалювати її нормативно-правову базу. Але, незважаючи на це, у міжнародній доктрині відсутня така концепція.

Міжнародне митне право в системі міжнародного публічного права та його роль в регулюванні міжнародних митних відносин досліджували такі вчені, як Л. І. Волова, Б. І. Кучер, В. А. Василенко, К. Г. Борисов, К. К. Сандровський, В. В. Мицик та ін. Учені наводять безліч аргументів із цього приводу, які служать фундаментальною базою для подальшого дослідження цього питання.

Метою статті є дослідження галузі міжнародного митного права в системі міжнародного публічного права та його роль у регулюванні міжнародних митних відносин. Вивчення питань ролі та місця міжнародного митного права у міжнародному праві та міжнародному митному співробітництві вкрай обмежене на сучасному етапі. У статті сформульовано нові визначення, рекомендації та висновки.

Розвиток міжнародного публічного права, яке регулює міждержавні відносини, знаходиться в безпосередньому зв'язку з перетвореннями на міжнародно-правовій арені та змінами, що відбуваються в міжнародних подіях. За визначенням вітчизняної та міжнародно-правової доктрини, міжнародне право – це особлива система права, що відрізняється від інших правових систем об'єктивним і суб'єктивним складом, способами нормоутворення та забезпечення юридичної сили, а також методами правового регулювання.

Існує багато наукових положень про визначення поняття «галузь права». Відомий дослідник цього питання Д. А. Керімов зазначає: «Галузь права – це група правових інститутів і норм, об'єктивно сформована всередині єдиної системи права у вигляді її окремої частини, що регулює якісно однорідні суспільні відносини на підставі певних принципів і специфічних методів, яка через це отримала відносну самостійність, стійкість та автономність функціонування» [1, с. 250].

На думку М. Ю. Черкеса, «до галузі міжнародного публічного права належать тільки ті сфери правового регулювання, які забезпечують економічну безпеку держав. Відомо, що саме так був сформований проект Резолюції ООН, ухвалений на 40-й сесії ООН «Міжнародна економічна безпека»» [2, с. 261]. Оскільки міжнародне митне право певним чином забезпечує економічну безпеку держав, можна дійти висновку, що його слід розглядати як самостійну галузь.

Ще один вчений у цій галузі Д. І. Фельдман стверджує, що «... галуззю міжнародного права можна ... вважати сукупність узгоджених юридичних норм, що регулюють більш-менш автономно міжнародні відносини певного виду, сукупність, що характеризується відповідним предметом правового регулювання, якісною своєрідністю, існування якої викликається інтересами міжнародного спілкування» [3, с. 47–59].

К. К. Сандровський, що працював довгий час в цій галузі, вважав митне право підгалуззю адміністративного права на національному рівні [4, с. 16]. Пізніше у своєму навчальному посібнику «Митне право в Україні: національне і міжнародне» він вказує, «що необхідні для виділення митного права як самостійної галузі систематизувальні чинники тут наявні. Це якісна своєрідність цієї сукупності норм; специфіка суб'єктів та об'єкта правового регулювання в галузі митних правовідносин; достатньо широкий обсяг правового матеріалу в цій галузі; політико-економічна потреба і зацікавленість суспільства у підвищенні правового регулювання зовнішньоекономічних зв'язків України, зокрема засобами митного права» [5, с. 36]. На підставі викладеного автор формулює таке визначення: «Міжнародне митне право – це самостійна галузь міжнародного права, що складається з принципів і норм, що регулюють відносини, що складаються між суб'єктами міжнародного права в процесі їхньої співпраці з митних і пов'язаних з ними питань міжнародних економічних, торговельних, транспортних зв'язків і туризму» [6, с. 31–32].

В. В. Мищик також виділяє міжнародне митне право в окрему галузь і зазначає, що «міжнародне митне право – це сукупність міжнародно-правових норм, що регулюють відносини між суб'єктами міжнародного митного права у сфері їхнього міжнародного митного співробітництва» [7, с. 73–82].

Професор В. А. Василенко має іншу думку з цього приводу. Він вказує на полісистемність таких норм: «Окремі норми такої підгалузі міжнародного економічного права, як міжнародне митне право, є одночасно нормами інших її підгалузей, наприклад міжнародного торгового права, міжнародного транспортного права, а також нормами інших галузей, зокрема права зовнішніх відносин, міжнародного гуманітарного права, міжнародного морського та повітряного права» [8, с. 234].

Підсумовуючи вищесказане, доходимо висновку про переважання двох поглядів на міжнародне митне право як частину міжнародного публічного права та як самостійну галузь у його системі. З позиції практичних і теоретичних цілей виправдане розподілення окремих галузей на підгалузі, які беруть участь у регулюванні спеціальних відносин, що відрізняються від інших підгалузей цієї галузі. Говорячи про міжнародне економічне право у таких аспектах, зазначимо, що, безумовно, його підгалуззями є міжнародне валютне право, міжнародне фінансове право, міжнародне торгове право. Однак міжнародне митне право, на наш погляд, має самостійний предмет правового регулювання.

З урахуванням функцій, що виконуються державами, які обґрунтовують митні органи, на яких лежить відповідальність про їхнє виконання, міжнародне митне право регулює всі відносини, що виникають унаслідок забезпечення цих функцій у зв'язку з перетином державних кордонів. Згідно з вищезазначеним можна сформулювати таке визначення: міжнародне митне право – це самостійна галузь міжнародного публічного права, принципи, інститути та норми якої забезпечують і регулюють співробітництво держав із митних і пов'язаних із ними питань, а також питань щодо забезпечення економічної безпеки, громадського порядку та митного суверенітету.

Аналіз історії становлення митної справи свідчить, що така діяльність держав починається ще з періоду античності, стає предметом зацікавленості міжнародного товариства в XIX ст., отримує значні досягнення в XX ст. та продовжує розвиватися на сучасному етапі розвитку світової спільноти.

У 1648 р. під час укладення Вестфальського миру питанням міжнародного митного права приділялася велика увага, а саме: усуненню чималих митних зборів для поживлення торгівлі в загальних публічних інтересах сторін; ліквідації високого поштового мита; збереженню правомірних мит тощо [9, с. 214–232].

Остаточне формування базових принципів міжнародних митних відносин, інституціональних і правових основ міжнародного митного права відбувається в середині XX ст. З'являється досить велика кількість міжнародних договорів, які стосуються виключно питань міждержавних відносин у митній сфері із застосуванням режиму найбільшого сприяння та розповсюдження практики взаємних поступок тощо.

Ефективне функціонування митної служби будь-якої держави безпосередньо залежить від її участі в процесах міжнародного митного співробітництва та дотримання міжнародних норм і стандартів. Кожна держава здійснює митну політику шляхом забезпечення своїх економічних інтересів і безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання, передусім зовнішньої торгівлі.

Найважливішими конвенціями у сфері митного регулювання, укладеними в рамках діяльності Всесвітньої митної організації, є Конвенція про створення Ради митного співробітництва 1950 р.; Митна конвенція про контейнери 1972 р.; Міжнародна конвенція про безпечні контейнери 1972 р.; Митна конвенція про міжнародні перевезення вантажів 1975 р. (Україна бере участь із 1995 р.); Женевська конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (Україна приєдналася 4 липня 2002 р.); Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні митних правопорушень (Україна приєдналася 23 травня 2000 р.) та ін. На сучасному етапі митне право Європейського Союзу (ЄС) є одним із провідних у цій сфері, незважаючи на роль Митного союзу.

Грунтуючись на вищезазначеному, можна стверджувати, що об'єкт і предмет міждержавних міжнародно-правових відносин є найважливішим критерієм під час виділення міжнародно-правових галузей. Також до цих критеріїв належать: існування спеціальних норм, що регулюють конкретні відносини; наявність спеціальних

принципів права, які регулюють ці відносини; зацікавленість міжнародного товариства в наявній галузі права або у виділенні нової галузі права.

Незважаючи на тісний взаємозв'язок міжнародного митного права з іншими галузями та підгалузями міжнародного публічного права, воно все ж є самостійною галуззю, що підтверджується, насамперед, наявністю спеціального предмета й об'єкта регулювання. Також необхідно відзначити, що митна справа набула важливого значення для існування кожної країни та є важливим механізмом забезпечення реалізації економічної безпеки в міжнародній сфері.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Керимов Д. А. Методология права: предмет, функции, проблемы философии права / Д. А. Керимов. – М. : Изд-во СГУ, 2008. – 520 с. 2. Черкес М. Ю. Міжнародне право / М. Ю. Черкес. – Київ : Знання, 2006. – 462 с. 3. Фельдман Д. И. Система международного права / Д. И. Фельдман. – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1983. – 119 с. 4. Сандровский К. К. Таможенное право (общая часть) / К. К. Сандровский. – Киев : Вища школа, 1974. – 175 с. 5. Сандровский К. К. Таможенное право в Украине / К. К. Сандровский. – Киев : Вентури, 2000. – 208 с. 6. Сандровский К. К. Международное таможенное право : учебник / К. К. Сандровский. – Киев : КОО, 2002. – 461 с. 7. Мицик В. В. Поняття, місце і роль сучасного митного права та його складових: міжнародного, національного та позитивного митного права країни / В. В. Мицик // Український часопис міжнародного права. – 2005. – № 7. – С. 73–82. 8. Василенко В. А. Основы теории международного права / В. А. Василенко. – Киев : Вищ. шк., 1988. – 288 с. 9. Дмитрієв А. І. Вестфальський мир 1648 р. та сучасне міжнародне право : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.11 / Дмитрієв Анатолій Іванович. – Київ, 2003. – 426 с.

СУТНІСТЬ І ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ

УДК 336.71

Наумова М. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Теоретично узагальнено підходи до визначення сутності та змісту фінансової стійкості банку, виокремлено фактори, що найбільшою мірою впливають на фінансову стійкість банку, запропоновано шляхи реалізації заходів щодо підвищення фінансової стійкості банку.

Ключові слова: банк, фінансова стійкість, фактори фінансової стійкості банку.

Аннотация. Теоретически обобщены подходы к определению сущности и содержания финансовой устойчивости банка, выделены факторы, в наибольшей мере влияющие на финансовую устойчивость банка, предложены пути реализации мер по повышению финансовой устойчивости банка.

Ключевые слова: банк, финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости банка.

Annotation. Theoretically generalized approaches to determining the nature and content of the financial stability of the bank, singled out the factors that most affect the financial stability of the bank, the ways of implementing measures to improve the financial stability of the bank.

Keywords: the bank, financial stability, factors of financial stability of the bank.

Зараз в Україні відбуваються кардинальні зміни, які суттєво впливають на стан і темпи розвитку банківського сектора економіки. Значною мірою вони пов'язані із прагненням України до вступу в ЄС, оскільки його реалізація потребує виконання низки вимог із боку західноєвропейських інституцій. Інтеграційні процеси охоплюють адаптацію вітчизняного законодавства, розширення торговельних відносин між Україною та ЄС, інтегрування в систему загальноєвропейської безпеки, політичну консолідацію тощо. Необхідно також подолати певне коло проблем безпосередньо в банківському секторі. Так, за останні роки вітчизняні банки припустилися серйозних помилок у сфері кредитування та розрахунків, недосконалим і нестабільним залишається нормативно-правове регулювання банківської діяльності, що зменшує довіру вкладників, потенційних інвесторів і партнерів до банків. Результатом є зниження рівня фінансової стійкості більшості вітчизняних банків, зростання кількості проблемних банків. Тому вельми актуальним напрямком наукових досліджень залишаються пошуки шляхів розв'язання проблем забезпечення фінансової стійкості банків і визначення напрямків її подальшого зміцнення.

Аналіз публікацій за останні роки показує, що різні аспекти управління фінансовою стійкістю банків привернули увагу досить широкого загалу як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема, таких як Р. Коттер, І. Амелін, В. Міщенко, М. Савлук, А. Герасимович, О. Дзюблюк, Р. Михайлюк, В. Коваленко, С. Ачкасова, І. Парасій-Вергуненко, Н. Волик та ін. Водночас до сьогодні дискусійними є питання щодо сутності фінансової стійкості банку, методів оцінки рівня фінансової стійкості, а також виокремлення факторів, що впливають на фінансову стійкість окремого банку та банківської системи загалом. Не до кінця розв'язаними залишаються й питання щодо визначення сукупності показників для аналізу фінансової стійкості банку, а також застосування найбільш доцільних методів у системі її оцінювання.

Метою статті є теоретичне узагальнення підходів до визначення сутності фінансової стійкості банку, а також виокремлення факторів, що найбільшою мірою впливають на фінансову стійкість банку в умовах сучасного ринкового середовища.

Базова основа ефективної діяльності та забезпечення тенденцій стійкого розвитку будь-якого суб'єкта економіки об'єктивно пов'язані із набуттям ним економічної та фінансової стійкості. Взаємозв'язок і взаємозалежність фінансово-економічної стійкості та передумови зростання суб'єкта господарювання полягають у тому, що поступовий перехід від нестійкого, кризового стану до фінансово-економічної стабілізації супроводжується його економічним зростанням. Саме тому варто, передусім, розглянути визначення поняття «фінансова стійкість». У цьому контексті заслуговує на увагу трактування фінансової стійкості як такого стану рівноваги, що здатний зберігати певні властивості, функціональне призначення незмінним, незважаючи на можливі ризики та вплив різноманітних факторів [1, с. 32]. Для фінансової стійкості характерні такі ознаки, як надійність, фінансова гнучкість, фінансова стабільність. Саме ці три ознаки об'єднують й для описання поняття фінансової стійкості банку.

Аналіз поглядів різних авторів [1–3] на сутність поняття фінансової стійкості банку показав наявність певних відмінностей у її трактуванні. Розглянемо деякі з них.

Так, О. В. Дзюблюк та Р. В. Михайлюк розглядають фінансову стійкість банку як «якісну характеристику його фінансового стану, котрий відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів та активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності та платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків і котрий здатний витримати непередбачені втрати та зберегти стан ефективного функціонування» [1, с. 37]. Це визначення повною мірою розкриває головну особливість фінансової стійкості – здатність банку витримати непередбачені втрати та зберегти ефективне функціонування. Саме завдяки цьому банк може з найменшими втратами пережити економічні кризи та інші негативні зміни, яких зазнає економіка країни.

В. В. Коваленко вважає, що «під фінансовою стійкістю банку слід розуміти його здатність у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних зовнішніх і внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, захищати інтереси акціонерів і своєчасно виконувати власні зобов'язання для забезпечення фінансової безпеки держави» [2, с. 8]. Автор справедливо підкреслює, що фінансова стійкість означає здатність банку витримувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. З цим не можна не погодитися, адже саме негативні чинники можуть нанести банку шкоду, яка позначиться на його фінансовому стані та спроможності виконувати власні зобов'язання.

І. М. Парасій-Вергуненко тлумачить поняття фінансової стійкості «як головну умову існування та активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів та оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків» [3, с. 314]. У цьому визначенні автор високо оцінює фінансову стійкість, тобто вказує на те, що саме вона є головною умовою активної діяльності банку та існування взагалі, а також акцентує увагу на методах її оцінювання.

З наведених вище трактувань можна виокремити найбільш важливі для розуміння сутності фінансової стійкості банку ознаки: О. В. Дзюблюк та Р. В. Михайлюк розглядають її як якісну характеристику фінансового стану [1], В. В. Коваленко як динамічну систему, що здатна реагувати на зміни внутрішнього чи зовнішнього середовища [2], а І. П. Парасій-Вергуненко визнає фінансову стійкість банку головною умовою його існування [3].

Узагальнення названих сутнісних ознак дає змогу дійти висновку про те, що під фінансовою стійкістю банку слід розуміти якісну характеристику його фінансового стану, що здатна у динамічних умовах ринкового середовища протистояти негативному впливу мінливих зовнішніх і внутрішніх факторів.

Фінансова стійкість банку залежить від значної кількості факторів, які визначають можливість її нормального функціонування та мають розглядатися як єдина система. Аналіз спеціальної літератури [1–5] показав, що існують різні погляди щодо варіантів сукупностей факторів впливу на фінансову стійкість банку. У табл. 1 систематизовано погляди авторів щодо таких факторів.

Як видно з табл. 1, найчастіше автори виділяють такі зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість банку, як обсяг національного доходу [2; 3; 5] та стан платіжного балансу [1; 3; 5] (ці фактори вважають важливими по три автори з названих п'яти). Щодо внутрішніх факторів, то тут більшість авторів (по троє із п'яти) виокремлюють такі фактори, як рентабельність [2; 4; 5], ліквідність [1; 3; 5], достатність капіталу [2–4], платоспроможність [2; 4; 5]. Такий результат оцінки важливості впливу факторів є цілком очікуваним, адже саме ці фактори зовнішнього та внутрішнього середовища мають найбільш вагомий вплив на фінансову стійкість банку.

Таблиця 1

Класифікація факторів фінансової стійкості банку

Фактори	Автори				
	Дзюблюк О.В. [1]	Коваленко В.В. [2]	Парасій-Вергуненко І. М. [3]	Кочетков В. М. [4]	Михайлюк Р. В. [5]
<i>Зовнішні:</i>					
обсяг національного доходу		+	+		+
правова база	+			+	
стан платіжного балансу	+		+		+
рівень інфляції		+		+	
інвестиційний клімат	+		+		
політична стабільність		+			
<i>Внутрішні:</i>					
рентабельність		+		+	+
ліквідність	+		+		+
достатність капіталу		+	+	+	
платоспроможність		+		+	+
рівень технічної оснащеності	+		+		
достовірність наданої інформації клієнтам	+				+

Отже, можна сказати, що здійснення систематичного аналізу вищезазначених факторів і кількісної оцінки їхнього впливу надасть змогу керівництву банку більш своєчасно ідентифікувати проблемні галузі функціонування банку та, відповідно, ухвалити зважене управлінське рішення щодо застосування попереджувальних заходів для оперативного виявлення й усунення (зменшення) можливих загроз його фінансовій стійкості. При цьому варто врахувати також висновок С. С. Шумської та Д. В. П'ятницького щодо доцільності активнішого залучення до цього процесу Національного банку України, який має відслідковувати проблеми групи системно важливих банків та вживати щодо них адекватні заходи [6, с. 15]. Безумовно, такий підхід сприятиме вдосконаленню системи управління фінансовою стійкістю банків.

Таким чином, окремі банки можуть досягти вагомих результатів у напрямку стабілізації та підвищення своєї фінансової стійкості за умови вдосконалення власної системи управління фінансовою стійкістю та одночасної реалізації Урядом та Національним банком України фінансово-кредитної політики, спрямованої на стабілізацію банківської системи загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Воїнова Т. С.

Література: 1. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : Тернограф, 2009. – 316 с. 2. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / В. В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. / І. М. Парасій-Вергуненко. – Київ : КНЕУ, 2008. – 347 с. 4. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного банку / В. М. Кочетков. – Київ : КНЕУ, 2002. – 238 с. 5. Михайлюк Р. В. Управління фінансовою стійкістю банків : навч. посіб. / Р. В. Михайлюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2011. – 300 с. 6. Шумська С. С. Тенденції розвитку та стійкості банківської системи України / С. С. Шумська, Д. В. П'ятницький // Управління розвитком. – 2015. – № 3 (181). – С. 7–17.

ФАКТИЧНИЙ ШЛЮБ І ЙОГО ПРАВОВІ НАСЛІДКИ

УДК 347.628.42

Неєлова А. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття фактичного шлюбу й умови його укладання. Проаналізовано особливості перебування у фактичному шлюбі, що пов'язані з народженням дитини. Визначено наслідки припинення спільного проживання та ведення спільного господарства. Розглянуто етапи поділу майна й отримання спадщини.

Ключові слова: фактичний шлюб, сім'я, спільна дитина, розлучення, майно, спадщина.

Аннотация. Рассмотрено понятие фактического брака и условия его заключения. Проанализированы особенности пребывания в фактическом браке, связанные с рождением ребенка. Определены последствия прекращения совместного проживания и ведения общего хозяйства. Рассмотрены этапы разделения имущества и получения наследства.

Ключевые слова: фактический брак, семья, общий ребенок, развод, имущество, наследство.

Annotation. The article deals with the concept of marriage and the actual conditions of his detention. The features of staying in the actual marriage associated with childbirth. Determine the effects of the cessation of cohabitation and maintaining a common household. The stages of the division of property and of inheritance.

Keywords: actual marriage, family, common child, divorce, property, inheritance.

Поступово в сучасному суспільстві набувають усе більшої популярності фактичні шлюби, які прийнято називати громадянськими цивільними шлюбами. Це відносини, що виникають між чоловіком і жінкою, які разом проживають без офіційної реєстрації шлюбу. Таке поняття, як фактичний шлюб, дає більше свободи між сімейними відносинами між чоловіком і жінкою та не є підставою для виникнення будь-яких матеріальних прав та обов'язків. Також слід розуміти відмінність між фактичним і фіктивним шлюбом. У чинному законодавстві України, а саме у ст. 40 Сімейного кодексу України передбачено поняття фіктивного шлюбу [1]. Шлюб визнається недійсним за рішенням суду, якщо він був зареєстрований без вільної згоди жінки або чоловіка. Шлюб є фіктивним, якщо його укладено жінкою та чоловіком або одним із них без наміру створення сім'ї та набуття прав та обов'язків подружжя. Шлюб не може бути визнаний недійсним, якщо на момент розгляду справи судом відпали обставини, які засвідчували відсутність згоди особи на шлюб або її небажання створити сім'ю.

Відповідно до ст. 3 Сімейного кодексу України сім'ю складають особи, які спільно проживають, пов'язані спільним побутом, мають взаємні права й обов'язки. Подружжя вважається сім'єю і тоді, коли дружина та чоло-

вік у зв'язку з навчанням, роботою, лікуванням, необхідністю догляду за батьками, дітьми та з інших поважних причин не проживають спільно. А відповідно до ст. 21 Сімейного кодексу України шлюбом є сімейний союз жінки та чоловіка, зареєстрований в органі державної реєстрації актів цивільного стану (далі – РАЦС). Проживання однією сім'єю жінки та чоловіка без шлюбу не є підставою для виникнення у них прав та обов'язків подружжя. Релігійний обряд шлюбу не є підставою для виникнення у жінки та чоловіка прав та обов'язків подружжя, крім випадків, коли релігійний обряд шлюбу відбувся до створення або відновлення органів державної реєстрації актів цивільного стану.

Слід підкреслити, що подружжям є лише ті особи, які перебувають у зареєстрованому шлюбі. Якщо чоловік та жінка знаходяться у фактичних шлюбних відносинах вони вважаються сім'єю, але статусу подружжя не мають [2, с. 385].

Для людей, які перебувають у фактичному шлюбі, існують деякі особливості, які насамперед пов'язані з народженням дитини, зі спадщиною та розподілом майна.

Відповідно до положень ст. 125 Сімейного кодексу України, якщо мати та батько дитини не перебувають у шлюбі, походження дитини від матері визначається на підставі документа закладу охорони здоров'я про народження нею дитини.

Якщо мати та батько дитини не перебувають у шлюбі між собою, походження дитини від батька визначається:

- 1) за заявою матері та батька дитини;
- 2) за рішенням суду.

Визначення походження дитини від батька за заявою жінки та чоловіка, які не перебувають у шлюбі між собою, зазначено у ст. 126 Сімейного кодексу України.

1. Походження дитини від батька визначається за заявою жінки та чоловіка, які не перебувають у шлюбі між собою. Така заява може бути подана як до, так і після народження дитини до органу державної реєстрації актів цивільного стану.

2. Якщо заява про визнання себе батьком дитини подана неповнолітнім, орган державної реєстрації актів цивільного стану повідомляє батьків, опікуна, піклувальника неповнолітнього про запис його батьком дитини. У разі якщо повідомити батьків, опікуна, піклувальника неповнолітнього неможливо, орган державної реєстрації актів цивільного стану повинен повідомити орган опіки та піклування про запис неповнолітнього батьком дитини.

3. Якщо заява про визнання батьківства не може бути подана особисто, вона може бути подана через представника або надіслана поштою, за умови її нотаріального засвідчення. Повноваження представника мають бути нотаріально засвідчені.

При цьому проживання батьків у громадянському шлюбі жодним чином не позначається на правах дитини. Законодавством чітко встановлено, що народження дитини в громадянському шлюбі жодним чином не впливає на обсяг її прав, зокрема й на спадкоємні права дитини. Дитина завжди, за будь-яких обставин, є спадкоємцем першої черги.

Тобто, якщо чоловік і жінка, які перебувають у громадянському шлюбі, вирішили «розлучитися» (припинити спільне проживання та ведення спільного господарства), права їхньої спільної дитини не повинні обмежуватися. Ст. 180 Сімейного кодексу України встановлює для обох батьків обов'язок утримувати дитину до досягнення нею повноліття. І якщо один із батьків ухиляється від цього, настає його обов'язок щодо сплати аліментів. Сімейний кодекс України визначає, що батьки можуть домовитися про спосіб виконання вищезазначеного обов'язку. У разі відсутності такої домовленості порядок і розмір утримання дитини визначається судом.

Для подачі позову в суд про виплату батьком аліментів потрібний відповідний пакет документів. Зокрема, додається копія свідоцтва про народження дитини (із вказівкою батька). У заяві варто вказати, що батько дитини не бере участі в її вихованні й утриманні, порушуючи, таким чином, норму закону (ст. 180 Сімейного кодексу України). Додаються докази цього або вказуються свідки, які можуть це підтвердити. Навіть якщо прямих підтверджень немає, у заяві обов'язково потрібно зазначити, що ви живете окремо, виховуєте дитину самостійно та контактів із колишнім громадянським чоловіком не маєте.

Аргументом із боку батька дитини буде тільки фактичне підтвердження постійної допомоги дитині: копії документів про грошові перекази, чеки про покупку чого-небудь конкретно для дитини тощо. Якщо чоловік не зможе довести, що регулярно матеріально підтримує сина або доньку, суд своїм рішенням зобов'яже його брати участь в утриманні дитини шляхом виплати аліментів [3, с. 288].

Мінімальний розмір аліментів на одну дитину не може бути меншим від 30 відсотків прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку.

Наступним важливим елементом є розподіл майна. Право на майно жінки та чоловіка, які проживають однією сім'єю, але не перебувають у шлюбі між собою або в будь-якому іншому шлюбі [4, с. 15]:

1. Якщо жінка та чоловік проживають однією сім'єю, але не перебувають у шлюбі між собою або в будь-якому іншому шлюбі, майно, набуте ними за час спільного проживання, належить їм на праві спільної сумісної власності, якщо інше не встановлено письмовим договором між ними.

2. На майно, що є об'єктом права спільної сумісної власності жінки та чоловіка, які не перебувають у шлюбі між собою або в будь-якому іншому шлюбі, поширюються положення глави 8 цього Кодексу.

Припинення цивільного шлюбу не припиняє правового режиму майна, придбаного за час спільного життя, як спільної сумісної власності.

Далі слід розглянути спадщину. Згідно з чинним законодавством спадкування здійснюється за заповітом або за законом. Не буде виникати жодних проблем із спадкуванням майна у громадянському шлюбі лише за наявності заповіту. Але за його відсутності постає питання: до якої черги спадкоємців за законом належить чоловік чи жінка, що перебували із померлою особою в громадянському шлюбі?

У главі 86 «Спадкування за законом» Цивільного кодексу України у ст. 1261–1265 встановлено п'ять черг спадкоємців за законом:

1. У першу чергу право на спадкування за законом мають діти спадкодавця, зокрема зачаті за життя спадкодавця та народжені після його смерті, той з подружжя, який його пережив, та батьки.

2. У другу чергу право на спадкування за законом мають рідні брати та сестри спадкодавця, його баба та дід як з боку батька, так і з боку матері.

3. У третю чергу право на спадкування за законом мають рідні дядько та тітка спадкодавця.

4. У четверту чергу право на спадкування за законом мають особи, які проживали зі спадкодавцем однією сім'єю не менш як п'ять років до часу відкриття спадщини.

5. У п'яту чергу право на спадкування за законом мають інші родичі спадкодавця до шостого ступеня споріднення включно, причому родичі ближчого ступеня споріднення усувають від права спадкування родичів подальшого ступеня споріднення. Ступінь споріднення визначається за числом народжень, що віддаляють родича від спадкодавця. Народження самого спадкодавця не входить до цього числа. У п'яту чергу право на спадкування за законом одержують утриманці спадкодавця, які не були членами його сім'ї. Утриманцем вважається неповнолітня або непрацездатна особа, яка не була членом сім'ї спадкодавця, але не менш як п'ять років одержувала від нього матеріальну допомогу, що була для неї єдиним або основним джерелом засобів до існування [5].

Так до якої ж черги спадкоємців належить особа, що проживала із спадкодавцем у громадянському шлюбі?

Законодавством України визначається, що шлюб – це сімейний союз жінки та чоловіка, зареєстрований у органі державної реєстрації актів цивільного стану. Проживання однією сім'єю жінки та чоловіка без шлюбу не є підставою для виникнення у них прав та обов'язків подружжя.

З огляду на вказані положення Закону цивільні дружина та чоловік можуть бути віднесені лише до четвертої черги спадкоємців як особи, що проживали із спадкодавцем однією сім'єю не менш як п'ять років до часу відкриття спадщини.

Отже, у наш час фактичним шлюбом вважається спільне буття та ведення господарства чоловіком і жінкою, стосунки яких не зареєстровані законно. Часто такі шлюби вибирають розлучені люди. Невдале життя із законним чоловіком чи дружиною впливає на все подальше життя, тому такі люди панічно бояться реєструвати наступний шлюб. Але все-таки подібні стосунки більш поширені серед молоді, через залежність їх від батьків: відсутність власного матеріального підґрунтя не дає можливості створити сім'ю. І він та вона вибирають фактичні шлюбні стосунки [6, с. 83].

У Сімейному кодексі України ст. 72 передбачений правовий режим таких незареєстрованих шлюбів. Зокрема, це захист матеріальних інтересів – право на спільне майно. Як і під час зареєстрованого шлюбу воно ділиться навпіл; як і в офіційному шлюбі, жінка, яка проживає в незареєстрованому шлюбі, має право на утримання в разі вагітності чи у випадку інвалідності. Проте, зважаючи на це, не буде розв'язано всі проблеми.

Повертаючись до основних прав та обов'язків «подружжя» у фактичному шлюбі, слід відзначити, що відмінностей між зареєстрованим і незареєстрованим шлюбом у сфері немайнових прав та обов'язків не так вже й багато, і, загалом, ці права й обов'язки відповідають загальноприйнятим людським стандартам. Наприклад, люди є вільними у виборі професії, місця проживання, мають право свободи совісті, думки, релігії, особистої свободи, свободи духовного та фізичного розвитку тощо. Як і в законному шлюбі, ці права надані людині від природи, будь-який їх утиск переслідується за законом.

Як і в законному шлюбі, «подружжя» може спільно вирішувати питання життя сім'ї, розподіляти обов'язки; батьки повинні піклуватись про здоров'я, розвиток, матеріальне забезпечення своїх дітей, незважаючи на те, чи народжені ці діти в законному шлюбі чи ні. Водночас право зміни прізвища одним «учасником» таких сімейних відносин на прізвище іншого виникає лише після реєстрації шлюбу.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Сімейний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 10.01.2002 № 2947-III. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>. 2. Ромовська З. В. Українське сімейне право : підручник / З. В. Ромовська. – Київ : Правова єдність, 2009. – 500 с. 3. Баранова Л. М. Сімейне право України : підручник / Л. М. Баранова [та ін.] ; за заг. ред. В. І. Борисової та І. В. Жилінкової. – Київ : Юрінком Інтер, 2009. – 288 с. 4. Дякович М. М. Правовий режим майна подружжя / М. М. Дякович // Довідник нотаріуса. – 2008. – № 2. – С. 15–16. 5. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>. 6. Митрофанова О. Правове регулювання фактичних шлюбних відносин / О. Митрофанова // Юридичний журнал: аналітичні матеріали, коментарі, судова практика. – 2008. – № 7/8. – С. 82–86.

РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 658.153:336.71(477)

Непран І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено сутність поняття «ризик ліквідності». Розглянуто особливості його виникнення, а також визначено фактори, що спричиняють його появу. Досліджено взаємозв'язок і вплив ризику ліквідності банку на ліквідність банківської системи України.

Ключові слова: ліквідність банку, ліквідність банківської системи, ризик, кредитний ризик, фактори ризику.

Аннотация. Определена сущность понятия «риск ликвидности». Рассмотрены особенности его возникновения, а также определены факторы, вызывающие его появление. Исследована взаимосвязь и влияние риска ликвидности банка на ликвидность банковской системы Украины.

Ключевые слова: ликвидность банка, ликвидность банковской системы, риск, кредитный риск, факторы риска.

Annotation. The essence of the concept of "liquidity risk". The features of its origin, and also the factors that cause its appearance. Investigated the relationship and the impact of liquidity risk the liquidity of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank liquidity, the liquidity of the banking system, risk, credit risk, risk factors.

Стабільна та надійна банківська система є запорукою ефективного функціонування та сталого розвитку економіки. Головне завдання банківської системи полягає в підтримці економічного зростання шляхом підкріплення економіки кредитними ресурсами, переміщення грошових ресурсів до тих секторів, в яких відчувається їхня нестача. Наявність достатнього рівня ліквідності банківської системи є фактором нормального функціонування економіки країни і, як наслідок, високого рівня довіри з боку населення.

Сучасний стан банківського сектора України не можна оцінювати як стабільний. Саме тому ухвалені рішення в умовах фінансово-економічних кризових явищ генерують фінансові ризики та можуть призвести до виникнення небажаних наслідків [2, с. 18].

Ризик ліквідності банківської діяльності найбільшою мірою спричинений існуванням певних факторів, які за непередбачуваних обставин призводять до дисбалансу грошових потоків, що може викликати не тільки проблеми з ліквідністю, а, в найгіршому випадку, спровокувати появу процедури банкрутства банку [4, с. 15].

Необхідно зауважити, що дослідженню фінансових ризиків банків в економічній літературі приділено менше уваги порівняно з іншими видами банківських ризиків, які пов'язані зі здійсненням пасивних операцій. З огляду на це, розгляд ризику ліквідності в сучасних умовах функціонування банківської системи набуває особливої актуальності.

Метою статті є дослідження сутності ризику ліквідності банку, окреслення основних факторів, які впливають на нього та обґрунтування пропозицій щодо їх мінімізації.

Вагомий внесок у розробку теоретичних положень, методологічних підходів до оцінки фінансовими ризиками зробили провідні вчені-економісти [2]: І. В. Діденко, О. В. Васюренко, А. М. Герасимович, О. В. Дзюблюк, А. О. Єпіфанов, О. В. Конієнко, Г. Т. Карчева, А. М. Мороз, Ю. А. Потійко, Л. О. Раєвська, І. В. Сало, Р. І. Тиркало, М. І. Крупка та низка інших. Не заперечуючи цінність праць перелічених вище науковців, вважаємо за доцільне поглибити й узагальнити наявні теоретичні дослідження.

Наразі серед науковців немає єдиної думки й однозначного тлумачення поняття ризику ліквідності банків, що зумовлено, передусім, різноманітністю підходів у дослідженні цієї категорії та складністю явища, яке є об'єктом розгляду.

Так, проводячи розгляд категоріального апарату поняття «ризик ліквідності банків», слід виділити такі підходи (табл. 1):

Таблиця 1

Економічна суть теоретичних підходів щодо визначення поняття «ризик ліквідності банків» [5, с. 142]

Основні підходи щодо трактування поняття «ризик ліквідності банків»	Економічний зміст і суть підходу
Підхід «виконання зобов'язань»	Указує на існування ризику не своєчасного та не в повному обсязі виконання зобов'язань банків перед клієнтами
Підхід «співвідношення активів і пасивів»	Розглядає ризик ліквідності банківської установи як існування проблем у співвідношеннях активів і пасивів або зобов'язань і засобів, якими можна їх виконати
Підхід «перетворення активів»	Тлумачить ризик ліквідності банку як появу проблем у процесі, можливості або ступені легкості перетворення активу на засоби, якими можна буде виконати зобов'язання

Таким чином, на основі розгляду підходів до трактування терміна «ризик ліквідності банків» сформулюємо узагальнене визначення цього поняття.

Ризик ліквідності банківської системи – це сукупність можливих фінансових загроз, які гальмують спроможність банківської системи своєчасно та в повному обсязі виконувати власні зобов'язання перед вкладниками, кредиторами й акціонерами банківських установ, а також скорочують спроможність банків залучати вільні кошти фізичних і юридичних осіб на зовнішніх і внутрішніх ринках для забезпечення потреб суб'єктів економіки.

Як показник ефективності фінансово-економічної діяльності, ризик ліквідності комерційних банків значною мірою залежить від факторів, під постійною впливовою дією яких вони знаходяться, а також які безпосередньо впливають на цілі, тактику та стратегію банків України.

Досвід українських та іноземних банків свідчить про те, що головними факторами, які визначають ризик ліквідності є такі (рис. 1).

Внутрішні фактори здебільшого є постійними та не залежать від репутації чи місця розташування банку, його значення або наявності зовнішніх чинників. Вони перебувають виключно під контролем банку або є випадковими характеристиками складників банківської установи (наприклад, можливість випадкових збоїв у роботі комп'ютерів).

Дія внутрішніх факторів може призвести до зниження якості кредитного портфеля, підвищення суми обов'язкових резервів, зниження конкурентоспроможності та рівня ліквідності, ухвалення неефективних управлінських рішень, зниження прибутковості активів, а також до розголошення конфіденційної інформації [3, с. 224].

Крім внутрішніх чинників дії, на рівень ліквідності банків України впливають зовнішні фактори. Розглянемо більш детально сутність цього поняття та перелік основних факторів, що входять до його складу.

Зовнішнє середовище банків – це комплекс факторів, умов, законодавства, систем комунікацій, системи регулювання та прийнятої ділової практики, зумовлених рівнем розвитку фінансово-економічних, моральних та правових стосунків, у рамках яких банки взаємодіють із клієнтами, кредиторами, контрагентами, фіскальними органами й органами контролю [3, с. 224].

Основними характеристиками зовнішнього середовища комерційних банків є (рис. 2).

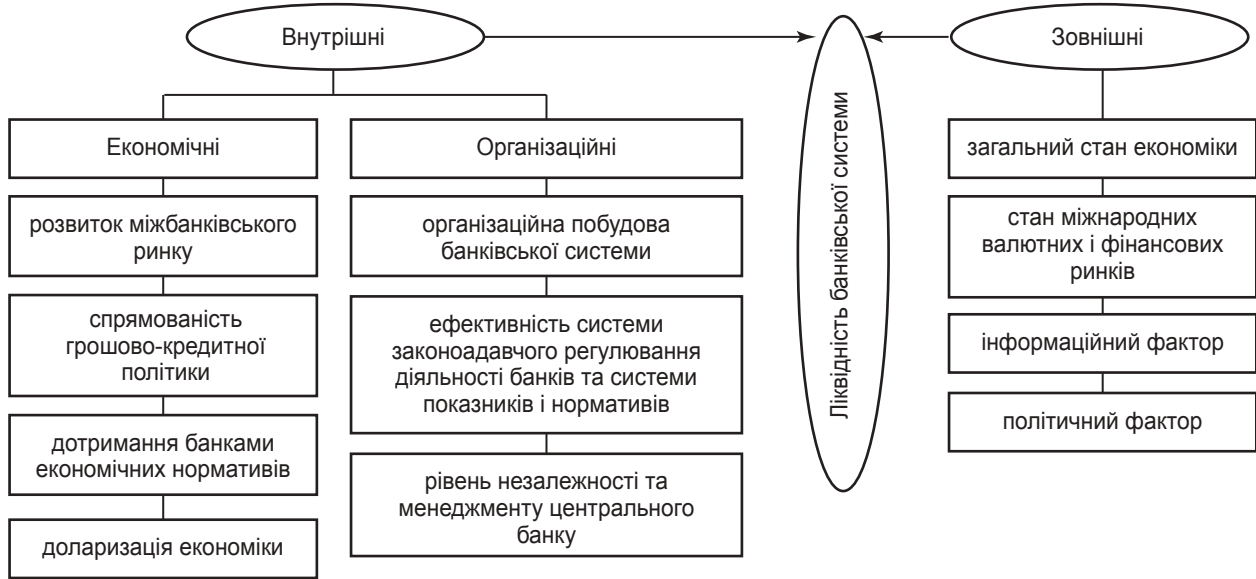


Рис. 1. Класифікація факторів, які впливають на ризик ліквідності банків [6, с. 10]



Рис. 2. Перелік ключових характеристик зовнішнього середовища банків [1, с. 520]

Перераховані атрибути вказують на те, що зовнішнє середовище банків України характеризується нестабільністю, динамічністю, інтегрованістю, невизначеністю та часом агресивним впливом на діяльність комерційних банків.

Серед ключових факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність банківської системи, слід виділити фактор загального стану економіки держави, який характеризується показниками динаміки виробництва (рис. 3).

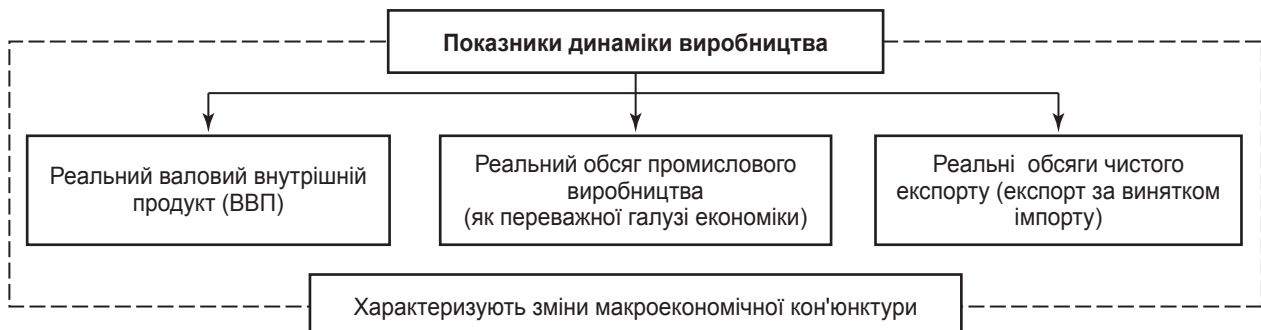


Рис. 3. Показники динаміки виробництва, які характеризують зміни макроекономічної кон'юнктури [3, с. 224]

Ці зміни макроекономічної кон'юнктури, поява яких спричинена показниками динаміки виробництва, впливають на рівень банківського кредитування та на рівень формування кредитних ресурсів, тим самим змінюють загальний стан економіки України тощо [5, с. 146]. Окрім того, на ризик ліквідності банківської системи

впливають стан товарних і нетоварних ринків (зокрема фінансові та валютні), а також ліквідність підприємств і ліквідність ринків, внутрішній і зовнішній борг, рівень інвестицій.

Як доповнення до цієї класифікації зовнішні фактори впливу на ризик ліквідності банків поділяються на фактори прямої та непрямой дії (рис. 4).



Рис. 4. Класифікація факторів зовнішнього середовища залежно від дії [6, с. 10]

Фактори прямої дії зовнішнього середовища – це сили найбільш загального характеру, які впливають на об'єкт із зовнішнього середовища, крім того, вони практично не підлягають контролю чи впливу з боку індустрії [5, с. 148]. Відмінною особливістю цих факторів є постійність та інтенсивність характеру впливу.

До факторів непрямой дії зовнішнього середовища належать фактори, які впливають на діяльність банку через певні механізми та відносини.

Як наслідок, у результаті впливу перелічених факторів прямої та непрямой дії, навіть за відсутності недоліків у діяльності, банки можуть зіткнутися з проблемами ліквідності. Хоча безпосередня вина банків у цій ситуації може бути невелика, усе ж зовні це виглядає як підвищення ризику ліквідності.

Таким чином, в Україні перелічені в класифікаціях фактори мають специфіку свого існування, зумовлену сьогодишнім рівнем фінансово-економічного розвитку, а також політичною ситуацією, яка склалася в країні.

Для досягнення та підтримки високого рівня ліквідності банківської системи комерційним банкам необхідно запровадити низку заходів для подолання факторів, що гальмують їхню діяльність, а саме: проводити безперервний моніторинг фінансового становища, тобто робити оцінку власних потенційних можливостей, як внутрішніх, так і зовнішніх, для нейтралізації та загальної локалізації факторів фінансового ризику; визначати заходи щодо мінімізації усіх типів ризиків для фінансової ліквідності комерційного банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голофаєва І. П.

Література: 1. Крупка М. І. Банківська система : навч. посіб. / М. І. Крупка [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук проф. М. І. Крупки. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 520 с. 2. Діденко І. В. Теоретичні аспекти дослідження поняття кон'юнктури фінансового ринку / І. В. Діденко // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 19–27. 3. Корнієнко О. В. Ризик ліквідності та шляхи його мінімізації / О. В. Корнієнко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 1. – С. 107–111. 4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>. 5. Тітєвська О. В. Методологічні підходи до визначення факторів фінансових ризиків банку як об'єкта регулювання / О. В. Тітєвська // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 140–148. 6. Шкляр А. Ключові ризики та обмеження у діяльності банків у 2015 р. / А. Шкляр // Фінансовий простір. – 2013. – № 1. – С. 171–177.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.32:331.101.3

Никифорова К. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття «мотивація» та «стимулювання» трудової діяльності працівників. Вивчено важливі аспекти системи мотивації праці як основного елемента управління персоналом. Розглянуто основні типи мотивації співробітників і фактори, що впливають на мотивацію праці.

Ключові слова: мотивація, методи стимулювання, підприємство, стимулювання.

Аннотация. Рассмотрены понятия «мотивация» и «стимулирование» трудовой деятельности работников. Изучены важные аспекты системы мотивации труда как основного элемента управления персоналом. Рассмотрены основные типы мотивации сотрудников, факторы, влияющие на мотивацию труда.

Ключевые слова: мотивация, методы стимулирования, предприятие, стимулирование.

Annotation. The article reviewed the concept of “motivation” and “encouragement” of the professional experience of the workers. The important aspects of the system of working motivation as the main element of workforce management have been studied. The basic types of employee motivation, factors affecting the working .

Keywords: motivation, stimulation methods, enterprise, stimulation.

Постановка проблеми. Різноманітні реформи та суттєві зміни, що відбуваються в економічному та соціально-політичному житті сучасного суспільства, зокрема у системі виробничих відносин, вимагають пошуку найбільш ефективних методів мотивації персоналу. Проблема ефективного стимулювання персоналу на сьогодні набула великого значення, про що свідчить значна кількість економічних праць вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячених цій проблемі. Таким чином, аспект розвитку мотивації в сучасних умовах функціонування підприємств є актуальним питанням.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Під час вивчення аспектів мотивації та стимулювання персоналу потрібно розуміти значущість цих питань та інтерес багатьох науковців до них. Особлива увага розвитку мотивації персоналу, як основи розвитку підприємств, приділяється у наукових дослідженнях таких учених, як В. М. Гриньова [4], М. В. Тельнов [7], І. О. Савченко [2] та ін. Різними вченими висвітлюються шляхи розробки ефективної системи мотивації персоналу, але це питання потребує досліджень з актуалізацією питань управління сучасним підприємством.

Метою статті є аналіз, дослідження й узагальнення знань про механізм мотивації працівників; аналіз шляхів мотивації персоналу як найбільш актуальної складової частини стратегії управління та розвитку підприємства.

Унаслідок зміни змісту праці в умовах науково-технічного прогресу, автоматизації та інформатизації виробництва, у результаті підвищення рівня освіти значення мотивації та стимулювання зросло ще більше. Для більшості людей значення слова «праця» визначається як заняття, яке приносить прибуток. Першочергове завдання керівника кожного підприємства – це ефективне заохочення до праці своїх підлеглих, бо саме людський ресурс

і є основою виробництва. Як свідчить міжнародна практика розвинутих країн, необхідно розглядати персонал підприємства як найбільш цінний ресурс.

Необхідно спонукати працівника до високопродуктивної та ефективної праці, винагороджувати людину за прагнення підвищувати кваліфікацію для формування трудової мотивації. Ефективна стратегія мотивації трудової діяльності, індивідуальний підхід до кожного найманого працівника приведе до зростання продуктивності праці та, як результат, – до бажаної мети та досягнення головної місії підприємства – максимального прибутку.

Тільки ті люди, які усвідомлюють сенс своєї діяльності, які прагнуть досягнення цілей організації, можуть розраховувати на отримання високих результатів. Розробка нових форм і методів мотивації та стимулювання дасть змогу зробити працівників такими.

Щоб досягнути мети дослідження, необхідно докладно проаналізувати саму сутність поняття «мотивація». Під час виконання цього завдання слід звернутися до російських учених-економістів І. Б. Дуракової [7], Н. В. Самоукіної [7] та С. М. Талтинова [7], які відзначають, що всі визначення мотивації умовно можна розподілити на дві основні групи: в одній мотивація розглядається як сукупність чинників і мотивів, рушійних сил, як важіль спонукання людини до діяльності, визначають її націленість і зорієнтовують на досягнення визначених цілей; у другій мотивація розглядається як динамічне утворення, процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей людини та одночасно – цілей організації. Очевидно, що таке групування за своєю сутністю впливає з двох теоретичних підходів – відповідно змістовних і процесуальних теорій мотивації, розробниками яких є А. Маслоу, Ф. Герцберг і Д. Клееланд (змістовні теорії) та В. Врум, Л. Портер і Е. Лоулер [3, с. 366–382].

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація»

Автор	Визначення
<i>Відповідно до змістовних теорій мотивації</i>	
С. А. Уткін [6, с. 11]	Стан особи, що характеризує ступінь активності та спрямованості дії людини в конкретній ситуації
А. М. Колот [7]	«Локомотив» активної трудової діяльності, сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукують людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення особистих цілей і цілей організації
В. В. Травін [7]	Сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, які спонукують індивіда поводитися певним чином
С. І. Самігін [1, с. 144]	Функція управління, стимулювання окремого працівника або групи до дій, що приводять до досягнення цілей організації
<i>Відповідно до процесуальних теорій мотивації</i>	
Г. О. Савченко, Т. П. Збрицька [2, с. 59]	Процес, який відбувається в самій людині та спрямовує її поведінку в конкретне русло, спонукає її поводитися у конкретній ситуації в певний спосіб; процес спонукання кожного співробітника й усіх членів колективу до активної діяльності для задоволення власних потреб і для досягнення цілей організації
О. О. Чернушкіна [7]	Внутрішній процес усвідомлення працівником певного типу поведінки, зумовлений системою спонукальних соціальних, економічних і психологічних мотивів особистості та впливом стимулів
Б. М. Генкін [7]	Процес спонукання людини до плідної діяльності з урахуванням її потреб і цілей підприємства
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. І. Радомський [3, с. 360]	Процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації

Таким чином, мотивація – це процес стимулювання людини до певної поведінки та діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Головною метою розвитку мотивації є задоволення потреб персоналу та підприємства з розвитку. При цьому слід відзначити, що, по-перше, стимулювання є дієвим інструментом і вирішальним зовнішнім чинником впливу на персонал у процесі розвитку мотивації; по-друге, для такого впливу на персонал використовуються різні види мотивації. Доказом першого твердження є проведений аналіз праць таких учених, як А. Я. Кібанова [7], В. М. Данюк [7], Н. О. Мазур [7] і В. М. Гриньова [4].

Мотивація персоналу повинна базуватися на врахуванні сукупності усіх факторів, що впливають на трудову поведінку. Це дасть змогу реалізувати індивідуальний підхід під час розробки ефективного механізму мотивації персоналу. Мотивацію можна розглядати не лише як один з основних важелів управління, але і як категорію стимулювання персоналу підприємства, залежно від спрямованості діяльності людини на задоволення певних груп потреб із певними їхніми особливостями:

1. Працівники, які готові працювати понаднормово, виконувати будь-яку роботу, яка буде високооплачуваною для збільшення свого заробітку, можуть вважатися орієнтованими на оплату праці та матеріальне винагородження.

2. Ті робітники, для яких важливі лад, планування, тобто високий рівень організованості, орієнтуються на структурування.

3. На фізичні умови праці орієнтуються працівники, які зацікавлені у роботі з хорошими умовами праці, зручністю, навіть якщо у них буде більш низька оплата праці та її невисока змістовність.

4. Працівників, які прагнуть працювати в колективі, де панують добрі відносини, сприятливий морально-психологічний клімат, довіра, доброзичливість, можна сміливо відносити до типу зорієнтованих на відносини.

Також можна розглядати такі типи, як орієнтовані на соціальні контакти, на різноманітність та зміни, самовдосконалення, цікаву та корисну роботу, прагнення креативності, досягнень.

Процес мотивації можна поділити на шість умовних стадій, саме умовних, тому що немає такого чіткого розмежування стадій і не існує окремих процесів мотивації [5, с. 156–157]. Логіку мотивації та цикл мотиваційного процесу можна розглядати за такими умовними стадіями: народження потреби, пошук рішення задоволення потреби, визначення напрямку дії, дії, спрямовані на задоволення потреби, отримання винагороди за діяльність та безпосередньо задоволення потреби.

Стимулювання працівників звичайно здійснюється керівництвом організації за допомогою відповідних методів. Матеріальне стимулювання залишається ключовим фактором зацікавлення працівників. Серед нематеріальних відзначають: повагу, визнання, довіру керівництва, можливість ініціативи та ін. Що більш відповідним для конкретного працівника є певний метод стимулювання, то більш позитивно він впливає на мотивацію цього працівника.

Таким чином, можна дійти висновку, що для формування процесу мотивації менеджера необхідно дотримуватися конкретних правил, а саме:

1. Необхідно визначати мету та роль для кожного працівника.
2. Потрібно формувати довгострокові та короткострокові плани стосовно мотивації та стимулювання.
3. Корпоративна культура повинна мати відкриту та зрозумілу мотиваційну кампанію.
4. Повинна бути можливість кар'єрного росту для працівників.
5. Важлива гідна поведінка керівництва організації, підтримка позитивного робочого клімату в організації.

Висновки. На основі проведеного дослідження була визначена провідна роль мотивації персоналу у процесі розвитку підприємства. Поглиблено були визначені теоретичні основи її сутності та фактори, які впливають на формування ефективного механізму її забезпечення.

Можна визначити, що мотивація повинна базуватися на врахуванні усіх факторів, що впливають на трудову поведінку. Керівник повинен мати вміння підібрати конструктивний, індивідуальний підхід до кожного зі своїх працівників, аби забезпечити ефективну діяльність підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бутенко Д. С.

Література: 1. Самыгин С. И. Менеджмент персонала : учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – М. : Зевс, 1997. – 480 с. 2. Савченко Г. О. Мотиви і стимули до праці та їх роль у підвищенні ефективності банків / Г. О. Савченко, Т. П. Збрицька // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Серія В «Економіка і право». – 2009. – Т. 2. – С. 59–66. 3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 702 с. 4. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами : монографія / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 192 с. 5. Карякин А. М. Организационное поведение : учеб. пособие / А. М. Карякин. – Иваново : ГБОУ ВПО «ИГЭУ», 2004. – 220 с. 6. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент : учебник / Э. А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1999. – 255 с. 7. Виноградова О. В. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства / О. В. Виноградова, К. І. Пілігрим // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 339–347.



ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 657.2

Нікітіна Г. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття безнадійної дебіторської заборгованості. Виявлено основні проблемні питання організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах України. Розроблено комплекс засобів для їх ліквідацій і підвищення ефективності організації обліку дебіторської заборгованості загалом.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, коефіцієнт сумнівності.

Аннотация. Рассмотрено понятие безнадежной дебиторской задолженности. Выявлены основные проблемные вопросы организации учета дебиторской задолженности на предприятиях Украины. Разработан комплекс средств для их ликвидации и повышения эффективности организации учета дебиторской задолженности в целом.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, коэффициент сомнительности.

Annotation. The notion of hopeless receivables. Found main problems of accounting of receivables in the Ukraine. A set of tools for their liquidations and efficiency of accounting receivables.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable hopeless, the provision for doubtful debts, uncertainty factor.

В Україні в умовах нестабільної економічної ситуації спостерігається погіршення платіжної дисципліни між підприємствами через відстрочку платежів, що збільшує ризик несплати. Розрахунки з контрагентами потребують постійного контролю через великі потоки інформації, яка залежить від ефективності функціонування системи обліку на підприємстві. На основі точних і достовірних даних обліку дебіторської заборгованості можна визначити фінансовий стан підприємства, платоспроможність і ділову активність. Саме тому вибрана тема на сьогодні є актуальною.

Проблему покращення організації обліку дебіторської заборгованості вивчали такі науковці, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, В. В. Ковальова, І. А. Косата, О. Ю. Цибилук, Г. О. Москалюк, О. І. Белокоз та ін.

Метою написання статті є дослідження організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах України та визначення заходів щодо її удосконалення.

Об'єкт дослідження – організація бухгалтерського обліку на підприємствах України. Предмет – організація обліку дебіторської заборгованості.

Під час поточного управління будь-яким підприємством виникають проблеми. Одна з них – оптимальне співвідношення між ліквідністю та прибутковістю, що досягається завдяки ефективній системі обліку та контролю дебіторської заборгованості. Відповідно до П(С)БУ 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1]. За ст. 139 підпункту 2 ПКУ резерв сумнівних боргів впливає на фінансовий результат до оподаткування [2].

Частка дебіторської заборгованості в активах економічно розвинених західних країн становить 20–21 % та вказує на успішне функціонування підприємств. В Україні цей показник становить 32–35 %, а на підприємствах торгівлі до 48–52 % за останні роки, що вказує на нестачу оборотних коштів [3].

Організація обліку дебіторської заборгованості має такі недоліки:

1) За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю, яка зазначена в договорі та складається з ціни із врахуванням знижок і надбавок. Поточна дебіторська заборгованість входить до валюти балансу за чистою реалізаційною вартістю, що не відповідає МСБО [4].

2) У П(С)БО 10 чітко не розмежовані поняття довгострокової та поточної дебіторської заборгованостей, а також дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги від заборгованості за перерахованою передоплатою.

3) Умови використання методів нарахування резерву сумнівних боргів є розпливчастими через відсутність чіткого нормативного регулювання обліку сумнівних боргів; необхідність постійно мати на балансі безнадійні

борги для обчислення резерву сумнівності; відсутність чіткої регламентації стосовно того, хто саме має ухвалювати рішення про рівень сумнівності того чи іншого боргу, невизначеність у методиці відображення нарахованого резерву в бухгалтерському обліку [5]. Не зрозуміло, який саме метод формування резерву сумнівних боргів потрібно вибрати та за якими критеріями. До того ж методи, які наведені в П(С)БО 10, не пристосовані до обліку на українських підприємствах.

4) Облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в Журналі № 3, де не враховано, що це зовсім різні об'єкти бухгалтерського обліку, які лише частково пов'язані та не передбачено накопичення інформації різного рівня деталізації та узагальнення даних.

5) Несвоечасність погашення дебіторської заборгованості створює взаємну заборгованість виробника та споживача, призводить до виникнення проблем з оборотними коштами підприємства. В Україні багато підприємств не застосовують рефінансування, що спричиняє ріст сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

6) Невиконання контрольної функції може призвести до зменшення виручки підприємства через перевищення граничного рівня безнадійної дебіторської заборгованості. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості допомагає визначити фінансовий стан підприємства. Під час перевищення дебіторської заборгованості відбувається зниження фінансової стійкості підприємства, а під час перевищення кредиторської – висока ймовірність неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

7) Документообіг є важливим елементом організації обліку. Відсутність документів може спостерігатися з різних причин: відсутність контролю, неефективний контроль, безвідповідальне ставлення працівників, невиконання своїх функціональних обов'язків тощо [6]. Але наслідок один – несвоечасність і неповнота відображення даних у поточному обліку.

Ліквідація виявлених недоліків потребує комплексного та системного підходу. Передусім потрібно вдосконалити нормативно-законодавчу базу. Питання застосування в Україні приймання оцінки активів і зобов'язань за справедливою вартістю до сьогодні залишається відкритим. З погляду реальності відображення оцінки дебіторської заборгованості доцільніше використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, згідно з якими дебіторська заборгованість оцінюється за амортизованою вартістю з урахуванням ефективної ставки відсотка.

Необхідно внести до П(С)БО 10 додаткову інформацію, яка дасть змогу за чіткими критеріями класифікувати дебіторську заборгованість. Оскільки поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом та обліковується на рахунках 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та 37 «Розрахунки з різними дебіторами», а довгострокова – необоротним, її облік ведеться на рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Слід доповнити робочий план рахунків підприємства субрахунками другого та третього порядків, які відображатимуть склад, строки погашення, види продукції.

Потрібно якомога спростити та пришвидшити документообіг; установити чіткий опис принципів роботи підприємства, функціональних обов'язків і відповідальності працівників.

Необхідно своєчасно здійснювати контроль за лімітуванням рівня дебіторської заборгованості; використовувати сучасні форми рефінансування, такі як факторинг, форфейтинг та облік векселів, що допоможе покращити ліквідність суб'єктів господарювання та їхній фінансовий стан [4].

Слід знайти можливості для збільшення кількості покупців і замовників підприємства для того, щоб зменшити ризик несплати боргів; провести аналіз дебіторів (оцінити фінансовий стан, платоспроможність, репутацію та імідж). Окремо для кожного клієнта потрібно встановити граничну суму кредиту залежно від його фінансового стану; запровадити систему знижок за умови вчасної або дострокової оплати.

Для посилення контролю за дебіторською заборгованістю на підприємствах пропонуємо створити відділ внутрішнього аудиту або запровадити посаду внутрішнього аудитора. Для ефективнішої роботи відділу пропонуємо використовувати робочі документи внутрішнього аудитора, запропоновані Г. О. Москалюк [6].

Отже, під час дослідження було виявлено головні недоліки в організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах України та запропоновано шляхи їх подолання, але це питання остаточно не закрито, тому воно потребує подальшого вивчення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. 2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran10685#n10685>. 3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www>.

ukrstat.gov.ua. 4. Косата І. А. Деякі проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні / І. А. Косата // Бізнес-інформ. – 2012. – № 12. – С. 242–245. 5. Цибиліук О. Ю. Формування та облік резерву сумнівних боргів в системі управління дебіторською заборгованістю / О. Ю. Цибиліук, Н. Л. Шишкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1 (44). – С. 374–378. 6. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 173–178.

АНАЛИЗ УРОВНЯ РОЖДАЕМОСТИ В УКРАИНЕ

УДК 314.382

Носаль Ю. И.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Исследована динамика рождаемости в Украине. Рассмотрены социальные и экономические причины снижения рождаемости в стране. Проанализированы показатели рождаемости в Украине, выявлены проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: рождаемость, фертильность, семья, детородный возраст.

Анотация. Досліджено динаміку народжуваності в Україні. Розглянуто соціальні й економічні причини зниження народжуваності у країні. Проаналізовано показники народжуваності в Україні, виявлено проблеми та запропоновані шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: народжуваність, фертильність, сім'я, дітородний вік.

Annotation. It was considered the dynamics of the fertility in Ukraine. Were analyzed the social and economic causes of fertility decline in the country. Developed fertility analysis of Ukraine, identified problems and proposed its solutions.

Keywords: birth rate, fertility, family, childbearing age.

Низкий уровень рождаемости является основной причиной снижения населения Украины. Такая проблема имеет перспективный и долгосрочный характер. Так, низкий уровень рождаемости сегодня отразится на количестве трудоспособного населения через 20 лет и, соответственно, на экономике страны в целом.

Изучением вопроса рождаемости и природного движения населения занимались такие украинские ученые: И. А. Курило, М. В. Птуха, А. П. Хоменко, П. И. Пустоход, А. В. Стещенко, также значительный вклад в сферу исследования вопросов рождаемости внес Дж. Бонгаартс.

Цель статьи – проанализировать уровень рождаемости в Украине, выявить проблемные аспекты в этой сфере и предложить пути их решения.

Стоит сказать, что базовым показателем рождаемости является не численность рожденных, а коэффициент рождаемости, так как он отображает количество рождений за определенный период на 1000 жителей, что является равноценным для стран с разной площадью и численностью населения.

Также одним из важных показателей, которые характеризуют воспроизводство населения, является коэффициент фертильности – среднее число рождений на одну женщину репродуктивного возраста. Коэффициент фертильности является более точным показателем уровня рождаемости, чем общий коэффициент рождаемости.

Данный коэффициент указывает на потенциальные изменения структуры населения в стране. За базу берется коэффициент фертильности два ребенка на одну женщину.

Коэффициент фертильности более двух детей на одну женщину способствует росту количества населения [1].

По данным Государственного Комитета статистики в Украине наблюдается следующая тенденция в сфере деторождаемости [2].

Таблица 1

Природное движение населения (человек)

Года	Численность родившихся	Численность умерших	Природный прирост, сокращение
2010	497689	698235	-200546
2011	502595	664588	-161993
2012	520704	663139	-142435
2013	503656	662368	-158712
2014	465893	632667	-166774

Из таблицы видно, что за последние пять лет, наблюдается лишь сокращение численности населения из-за превышения численности умерших над родившимися.

Также стоит отметить, что за последние пять лет минимальная численность родившихся наблюдалась в 2014 году, но также в этом году была и минимальная численность умерших.

Таким образом, можно сказать, что в Украине с несущественным снижением численности рожденных также наблюдается небольшой спад численности умерших. Это еще раз подтверждает, что в нашей стране наблюдается первый (суженный) тип воспроизводства – низкая рождаемость и низкая смертность.

Данный тип воспроизводства свидетельствует о том, что украинцы переходят к европейской модели брачных отношений, где:

- происходит переход к малодетности. Сегодня один ребенок в семье – это норма. Порядка 2/3 украинских семей имеют одного ребенка;

- изменяется возрастная модель рождаемости (матерями становятся в более зрелом возрасте). Это связано с тем, что в современной экономической ситуации молодые женщины хотят удержаться на своих рабочих местах и не торопятся рожать детей. Также по аналогии с европейским обществом современная женщина хочет в первую очередь реализовать себя как профессионал. Что касается возрастной структуры рождения детей матерями, то в течение последних 20 лет наблюдается четкая тенденция к «старению материнства», о чем также свидетельствует средний возраст первых рождений, который составил с начала 2000 года 22 года а в 2014 – почти 25 лет. Впервые в 2006 году показатели числа матерей, рожаящих в возрасте 30–35 лет, превысил показатель числа матерей, рожаящих в возрасте 15–19 лет [3];

- изменения в структуре рождаемости по очередности рождения. Сейчас все реже семьи заводят второго и третьего ребенка.

Рассмотрим общий коэффициент рождаемости на основе данных Государственного комитета статистики [2].

Общий коэффициент рождаемости является производным показателем от численности рожденных и отображает, сколько рожденных детей приходится на 1000 человек.

Так как данный коэффициент является интерпретацией рождаемости, то и общие тенденции будут аналогичными.

Таблица 2

Общий коэффициент рождаемости, смертности, природного прироста в Украине (на 1000 человек)

Года	Коэффициент		
	Рождаемости	Смертности	Природного прироста, сокращения
2010	10,8	15,2	-4,4
2011	11	14,5	-3,5
2012	11,4	14,5	-3,1
2013	11,1	14,6	-3,5
2014	10,8	14,7	-3,9

По сравнению со странами Европы, где также актуальны проблемы депопуляции, Украина все равно находится в конце рейтинга, так коэффициент природного прироста в Германии составляет 2,8, в Польше – 0,6, во Франции – 3,4.

Рассмотрим коэффициент фертильности.

Для расчета коэффициента фертильности необходимо численность родившихся за определенный период детей разделить на количество женщин в возрасте 15–49 лет (репродуктивный возраст) и умножить на 1000 [4].

По данным Государственной службы статистики, коэффициент фертильности в Украине имеет небольшую тенденцию к увеличению, в основном за счет сельского населения [2].

Таблица 3

Коэффициент фертильности в Украине

Год	Коэффициент фертильности	Городская местность	Сельская местность
2010	1,45	1,31	1,77
2011	1,46	1,31	1,80
2012	1,53	1,38	1,86
2013	1,51	1,36	1,82

В 2014 году коэффициент фертильности по разным источникам составляет порядка 1,5.

То есть на одну женщину детородного возраста приходится 1,5 новорожденных детей, а для простого замещения необходимо 2,2.

Таким образом, анализируя данные природного движения населения в Украине, можно выделить следующие проблемные аспекты:

- снижение уровня рождаемости за счет перехода к европейской модели семьи;
- снижение рождаемости за счет активизации процесса урбанизации;
- экономическая нестабильность, как следствие, безработица и невозможность обеспечения семьи.

Стабилизацией демографической ситуации должно заниматься государство. Государственная социально-демографическая политика должна быть направлена на стимулирование рождаемости, что включает:

- систему выплат на детей при рождении;
- покрытие государством определенных расходов, связанных с рождением и воспитанием детей;
- развитие системы налоговых льгот для семей с детьми;
- оказание психологической и других видов нематериальной помощи семьям с детьми [5].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что процесс обновления поколений играет важную роль в социально-экономическом развитии населения. Новейшая демографическая история демонстрирует чувствительность уровня рождаемости к резким изменениям в образе жизни и условиях жизнедеятельности населения.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Иванисов О. В.

Литература: 1. Whoyougle. Коэффициент фертильности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://whoyougle.ru/place/statistics/total-fertility-rate>. 2. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>. 3. Аналіз народжуваності за віком матерів у 1990–2011 роках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infolight.org.ua>. 4. Коефіцієнт фертильності. Інформаційно-пізнавальний журнал для жінок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://wjjournal.com.ua>. 5. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів. – Київ : АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОЦЕССА КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 331.108

Овезов Д. Р.

Магистрант 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены функции, цели, задачи, модели кадрового менеджмента на предприятии в современных условиях хозяйствования, что позволяет определить роль менеджера в процессе реализации кадрового потенциала организации.

Ключевые слова: кадровый менеджмент, кадровый потенциал, модель кадрового менеджмента, функция управления.

Анотація. Розглянуто функції, цілі, завдання, моделі кадрового менеджменту на підприємстві в сучасних умовах господарювання, що дає змогу визначити роль менеджера в процесі реалізації кадрового потенціалу організації.

Ключові слова: кадровий менеджмент, кадровий потенціал, модель кадрового менеджменту, функція управління.

Annotation. This article discusses the function, aims, objectives, personnel management model of the company in current economic conditions, which allows to determine the role of the manager in the implementation of the organization of personnel potential.

Keywords: human resource management, human resources, personnel management model, the control function.

Главным ресурсом предприятия, который способен обеспечить достижение его стратегических целей, является персонал. Возникает потребность в создании механизмов его развития, которое является ключевым элементом в разработке эффективной системы управления. Один из методологических подходов, что позволит обеспечить достижение стратегических целей предприятия, является применение процессного подхода к кадровому менеджменту.

Теоретические основы современного понимания механизмов управления персоналом заложены исследователями разных времен, среди которых А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Тейлор, Э. Мэйо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, М. Вебер, Ф. Герцберг, М. Туган-Барановский, В. Вернадский и др. Поиски современных ученых-экономистов Украины, таких как А. Амоша, Д. Богиня, Н. Гавкалова, В. Гринева, А. Гришнова, М. Крушельницкая, Н. Маркова, А. Колот, Г. Назарова, В. Савченко, В. Щекин, В. Щербак и др. существенно обогатили научное представление о социальных и экономических факторах и методах управления персоналом в системе управления предприятием.

Цель статьи – формирование основных составляющих концепции кадрового менеджмента предприятий в современных условиях.

Главной функцией кадрового менеджмента является обеспечение предприятия кадрами необходимого количества и качества, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

Нестабильность экономического состояния предприятия, финансовые трудности не способствуют поддержанию хорошего социально-психологического климата, потому что руководитель больше времени вынужден уделять не функциям управления персоналом, а непосредственно производству, маркетингу, финансам. Поэтому важно знать и прогнозировать действия социально-психологических методов на работу.

Выделяют три основные модели кадрового менеджмента:

1) менеджер по персоналу как опекун всех работников, который заботится о здоровых условиях труда и приятной моральной атмосфере на предприятии;

Эта модель восходит к социал-реформистским идеям конца XIX – начала XX века и нашла свое воплощение во многих вариациях доктрины человеческих отношений. Должностной статус менеджера по персоналу в этой модели низкий: это клерк, имеющий подготовку в области социологии или психологии и помогающий линейным руководителям проводить эффективную политику предприятия в отношении наемных работников.

2) менеджер по персоналу как специалист по трудовым договорам (контрактам), включая коллективные договоры;

В больших организациях, использующих массовый низкоквалифицированный труд, менеджер по персоналу имеет такие обязанности: осуществление административного контроля над соблюдением наемными работниками условий трудового договора, учет должностных перемещений, регулирование трудовых отношений в процессе переговоров с профсоюзами. Выполнение этих функций требует, как правило, юридической подготовки, которая обеспечивает менеджеру по персоналу высокий статус на предприятии.

3) менеджер по персоналу, как архитектор кадрового потенциала предприятия, играет главную роль в разработке и реализации долгосрочной стратегии предприятия. Его миссия – обеспечение организационной и профессиональной компетентности составляющих кадрового потенциала предприятия. Он входит в состав высшего руководства и имеет подготовку в такой отрасли управленческого знания, как управление человеческими ресурсами [1–3].

Механизм кадрового менеджмента, по нашему мнению, должен содержать такие составляющие: технико-экономическая, организационно-экономическая, правовая, социально-психологическая и педагогическая. Техничко-экономическая составляющая отражает уровень развития конкретного производства, особенности используемых в нем техники и технологий, производственные условия. Организационно-экономическая составляющая содержит вопросы, связанные с планированием численности и состава работающих, моральным и материальным стимулированием, использованием рабочего времени [2; 4].

Нормативно-правовая составляющая включает вопросы соблюдения трудового законодательства в работе с персоналом. Социально-психологическая составляющая отражает вопросы социально-психологического обеспечения управления персоналом, внедрения различных социологических и психологических процедур в практику работы. Педагогическая разъяснительная составляющая предусматривает решение вопросов, связанных с воспитанием персонала, наставничеством.

Основные составляющие процесса кадрового менеджмента на предприятии представлены на рис. 1.

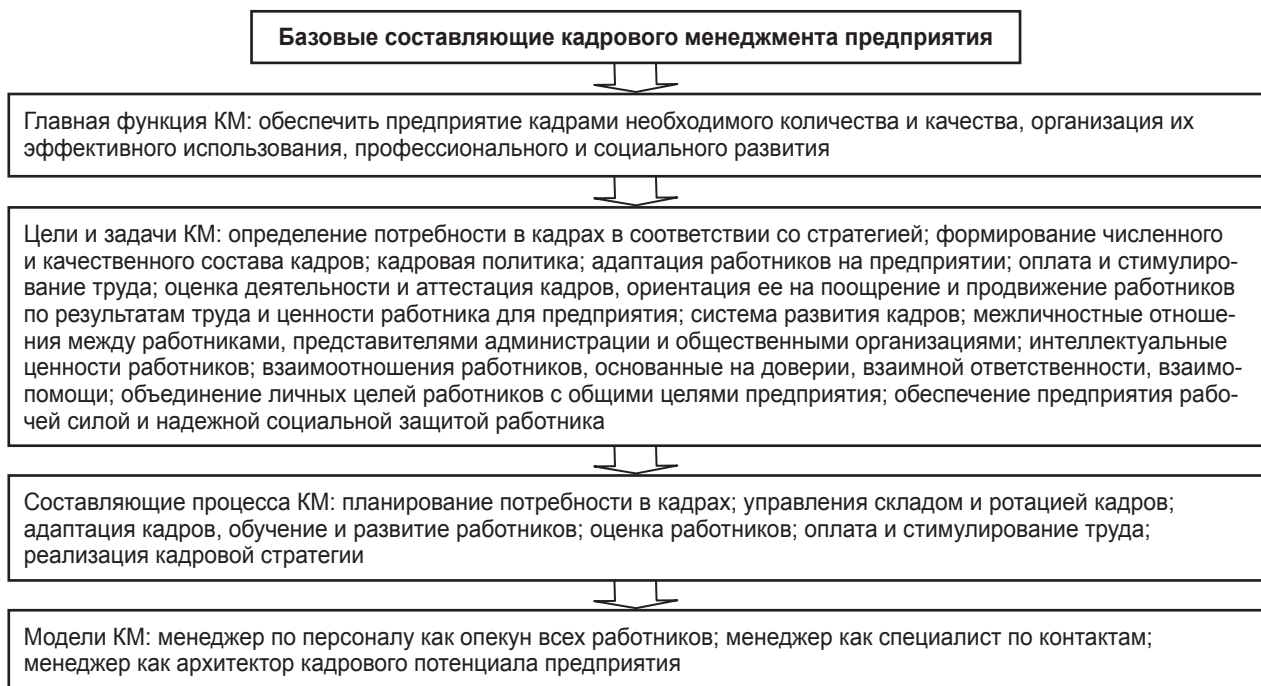


Рис. 1. Базовые составляющие процесса кадрового менеджмента

Механизм кадрового менеджмента включает в себя основные элементы: цель и функции управления, принципы, методы, цели, технологии и задачи, законы. Функции управления являются общим направлением или сферой деятельности, которые в совокупности обеспечивают эффективное взаимодействие осуществляемой работы. В теории менеджмента выделяют пять основных функций: планирование, организация, мотивация, контроль и регулирование [1; 3; 4].

После определения составляющих процесса кадрового менеджмента предприятия необходимо исследовать инструменты для его усовершенствования. Основой кадрового менеджмента являются сформированные кадровые стратегии в рамках кадровой политики. Развитие кадров – ключевой процесс, который может способствовать выявлению резервов и формированию мероприятий по рационализации кадрового менеджмента на предприятии.

Итак, результатом научного исследования является определение главной функции, целей и задач, составляющих элементов и моделей кадрового менеджмента. Эффективная работа кадровых служб позволит создать сплоченный коллектив профессионалов, полностью реализовать их трудовой и творческий потенциал, что в конечном счете будет способствовать увеличению прибыли и улучшению деятельности предприятия.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Петренко А. А.

Литература: 1. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічні механізми ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепції формування / Н. Л. Гавкалова. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 400 с. 2. Прус Ю. И. Проблемы кадрового менеджмента промышленных предприятий Украины / Ю. И. Прус // Глобальні та локальні проблеми соціально-економічного розвитку. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. – С. 125–130. 3. Крушельницька О. В. Управління персоналом / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Київ : Кондор, 2005. – 308 с. 4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 640 с. 5. Малахова С. О. Роль кадрового менеджменту на підприємствах АПК / С. О. Малахова // Науковий вісник Національного авіаційного університету. – 2011. – № 4. – С. 150–153.

БАЗОВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 339.732

Овсяннікова В. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні, найбільш поширені підходи науковців-економістів до визначення поняття «фінансова стійкість банку». Дослідження наявних в економічній науці трактувань поняття фінансової стійкості дало змогу узагальнити тлумачення цього терміна на основі результатів морфологічного та контент-аналізу.

Ключові слова: фінансова стійкість банку, надійність, стабільність.

Аннотация. Рассмотрены основные, наиболее распространенные подходы ученых-экономистов к определению понятия «финансовая устойчивость банка». Исследование существующих в экономической науке трактовок понятия финансовой устойчивости позволило обобщить толкование этого термина на основе результатов морфологического и контент-анализа.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банка, надежность, стабильность.

Annotation. The basic, most common approaches of scientists and economists to the definition of “financial stability of the bank”. Research in economics of existing interpretations of the concept of financial stability has allowed interpretations of the term generalize on the basis of morphological and content-analysis.

Keywords: financial stability of the bank, reliability, stability.

В умовах нестабільного економічного середовища однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її стійкості. Актуальність цього питання зумовлена необхідністю реалізації національних інтересів щодо створення конкурентоспроможної ринкової економіки. Саме банківському сектору у цьому процесі відводиться важлива роль, за його допомогою здійснюється розподіл і перерозподіл грошових

потоків. Підтримка фінансової стійкості банками останнім часом набуває особливої актуальності. Підтвердженням цього є скорочення кількості банків, які мають банківську ліцензію, за період з 01.01.2015 до 01.01.2016 з 163 до 120 та від'ємне значення результату діяльності банків України, який станом на 01.12.15 становив 47.78 млн грн.

Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає проблеми та тенденції розвитку банківського сектора. У процесі дослідження проблеми забезпечення фінансової стійкості в основному порушуються питання оцінки та управління нею, але надзвичайно важливим залишається визначення сутності цієї категорії. Таким чином, виведення загальноприйнятого поняття фінансової стійкості банку залишається надзвичайно актуальним.

Вивченню питання фінансової стійкості банку приділяється значна увага науковців, зокрема таких, як О. І. Барановський, В. М. Кочетков, О. В. Крухмаль, Ю. С. Масленченков, В. П. Пантелеев, С. П. Халява, Р. І. Шиллер. Незважаючи на наявність великої кількості публікацій з тематики цього питання, досі не існує єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття «фінансова стійкість банку».

Метою статті є дослідження сутності поняття фінансової стійкості банку й уточнення його змісту.

Щодо визначення поняття «фінансова стійкість банку» на сьогодні існує багато наукових підходів. Для обґрунтування цього поняття зупинимося на деяких його трактуваннях, що відображені в окремих наукових працях і мають важливе значення під час дослідження теоретичних аспектів цієї категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи авторів до визначення поняття «фінансова стійкість банку»

Автор	Визначення поняття «фінансова стійкість банку»
О. І. Барановський [1]	здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу та надійність протягом часу
В. Н. Живалов	здатність у динамічних умовах ринкового середовища чітко й оперативно виконувати свої функції, забезпечувати надійність вкладів юридичних і фізичних осіб та своїх зобов'язань з обслуговування клієнтів
В. М. Кочетков [2]	спроможність банку як системи трансформування ресурсів банку (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання й інформаційних технологій) із максимальною ефективністю та мінімальним ризиком виконувати свої функції
О. В. Крухмаль [3]	якісна інтегральна характеристика спроможності установ ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів і мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
Ю. С. Масленченков [4]	відповідність (невідповідність) діяльності банку основним плановим (нормативним) узагальнювальним показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структура власних коштів, рівень доходів і прибутку, норма прибутку на власний капітал та ін.
В. П. Пантелеев і С. П. Халява [5]	перевищення доходів над витратами; ознакою фінансової стійкості є стабільність джерел доходу банку
І. М. Парасій-Вергуненко [6]	головна умова існування й активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів та оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків
Р. І. Шиллер [9]	інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
С. А. Свято, Р. І. Міллер [7]	складова характеристики фінансової стабільності, надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість і ризик банку
Г. Г. Фетисов [8]	якісна характеристика, такий розвиток, за якого реалізується сутність банку та його призначення в економіці; це не разові позитивні зміни, не тимчасові успіхи у функціонуванні або тимчасова стабілізація, не успіхи окремих банків, а динамічний розвиток усіх елементів банківської системи

Аналіз літературних джерел вказав на наявність спільних рис і суттєвих відмінностей в інтерпретації фінансової стійкості банку. З табл. 1 випливає, що деякі науковці пов'язують фінансову стійкість банку з фінансовою стабільністю; інші – зі ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності; рівнем достатності власного капіталу; рівнем стійкості до зовнішніх і внутрішніх ризиків. Тому у зв'язку з необхідністю пошуку універсального тлумачення доцільно провести морфологічний аналіз сутності фінансової стійкості банку (табл. 2).

Як би різнобічно не розглядалося поняття «фінансова стійкість», це завжди якась зміна, кінцева ціль якої – забезпечити ефективне, ліквідне та прибуткове функціонування банку в ринкових умовах.

Для того щоб вивести узагальнене тлумачення поняття фінансової стійкості банку та тим самим виконати поставлену мету, доцільно провести порівняння підходів авторів на підставі виявлених спільних рис дефініції «фінансової стійкості банку», наведених у табл. 2. Зробимо порівняння за метою в межах поняття фінансової стійкості та ключовим словом (табл. 3).

Таблиця 2

Морфологічна класифікація сутності поняття «фінансова стійкість»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Концепція визначення	Мета в межах поняття	Автор
Перевищення	показників	доходів над витратами	для забезпечення ефективного функціонування	В. П. Пантелєєв [5]
Відповідність	діяльності банку	нормативним показникам		Ю. С. Масленченков [4]
Характеристика	розвитку	усіх елементів банку	для реалізації сутності та призначення в економіці	Г. Г. Фетисов [8]
	надійності		для забезпечення ефективного виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища	С. А. Святко, Р. І. Міллер [7]
	здатності банку	трансформувати банківські ресурси		О. В. Крухмаль [3] Р. І. Шиллер [9]
Здатність	протистояти	зовнішнім і внутрішнім впливам	зберігаючи стійку рівновагу та надійність протягом часу	О. І. Барановський [1]
			з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком	В. М. Кочетков [2]
Умова	активної діяльності банку	під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів	для розробки ефективної стратегії функціонування	І. М. Парасій-Вергуненко [6]

Таблиця 3

Порівняння підходів до визначення поняття «фінансова стійкість банку»

Мета в межах поняття	Автори										
	Барановський О. І.	Водоп'янова Н.О.	Кочетков В. М.	Крейніна М. Н.	Крухмаль О. В.	Масленчен-ков Ю. С.	Пантелєєв В. П. і Халява С. П.	Парасій-Вергуненко І. М.	Шіллер Р. І.	Святко С. А. Міллер Р. І.	Фетисов Г. Г.
Для забезпечення ефективного функціонування						+	+				
Для реалізації сутності та призначення в економіці											+
Для забезпечення ефективного виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища					+				+	+	+
Для збереження стійкої рівноваги та надійності	+										
З максимальною ефективністю та мінімальним ризиком			+								
Для розробки ефективної стратегії функціонування								+			
Ключове слово											
Перевищення							+				
Відповідність						+					
Характеристика					+				+	+	+
Здатність	+		+								
Умова								+			

Систематизація розглянутих підходів дала змогу запропонувати таке визначення поняття «фінансова стійкість банку»: характеристика здатності банку з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком під зовнішнім і внутрішнім впливом трансформувати банківські ресурси для забезпечення ефективного виконання своїх функцій, зберігаючи стійку рівновагу та надійність протягом часу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.

Література: 1. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75–87. 2. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія / В. М. Кочетков. – Київ : Вид. Європ. ун-ту, 2003. – 300 с. 3. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Крухмаль Олена Валентинівна. – Суми, 2007. – 20 с. 4. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 2007. – 158 с. 5. Пантелеев О. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. Пантелеев, С. Халява // Банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 32–35. 6. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. / І. М. Парасій-Вергуненко. – Київ : КНЕУ, 2008. – 347 с. 7. Святко С. А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С. А. Святко, Р. І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54. 8. Фетисов Г. Г. Методологічні основи формування стійкості банківської системи / Г. Г. Фетисов // Фінанси та кредит. – 2009. – № 35(105). – С. 2–13. 9. Шиллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи зміцнення / Р. І. Шиллер. – Київ : Наук. думка, 1998. – 158 с.

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ДІЯЛЬНОСТІ ВІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗОНИ УКРАЇНА – ЄС

УДК 339.543.62414771(4)

Олійник Є. С.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено формуванню договірно-правових основ стосовно зони вільної торгівлі у відносинах між Україною та ЄС. Розглянуто правовий режим діяльності в рамках всеосяжної зони вільної торгівлі як головний чинник інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, правовий режим, Європейський Союз.

Аннотация. Статья посвящена формированию договорно-правовых основ относительно зоны свободной торговли в отношениях между Украиной и ЕС. Рассмотрен правовой режим деятельности в рамках всеобъемлющей зоны свободной торговли как главный фактор интеграции Украины во внутренний рынок ЕС.

Ключевые слова: зона свободной торговли, правовой режим, Европейский союз.

Annotation. The article is devoted to the formation of the contractual legal basis concerning the free trade area between Ukraine and the EU. The legal regime of activity within the comprehensive free trade area was examined as a major factor of Ukraine's integration into the EU internal market.

Keywords: free trade area, legal regime, European Union.

Певні негативні явища у сфері економіки, зокрема у зовнішньо-економічній діяльності, викликані на тлі кризових подій останнього часу в державі, суттєво похитнули уявлення про невразливість і прогнозованість сталого розвитку України. Знову підтвердився беззаперечний факт, що вагомість регіональних торговельних об'єднань визначає стабільність економіки країни. Один із найвагоміших учасників світової торгівлі, Європейський Союз, є винятковим зразком регіональної інтеграції сьогодення. Лібералізація міжнародної торгівлі є головною метою союзу у відносинах із третіми країнами. З огляду на це зона вільної торгівлі (далі – ЗВТ) посідає чільне місце в міжнародно-правових формах співробітництва. Однак, незважаючи на активні інтеграційні процеси, вітчизняні зовнішньо орієнтовані підприємства першими відчували неухильний вплив проблем, що накопичувались на вітчизняному ринку.

Актуальність цієї теми має всебічний характер, адже уповільнення економічного росту держави суперечить запровадженню режиму вільної торгівлі у відносинах України та Європейського Союзу. Але в разі набрання чинності Угоди про асоціацію особливу увагу привертатимуть правові аспекти функціонування вільної економічної зони.

Відсутність у вітчизняній правовій науці досвідченості у регулюванні відносин у рамках вільних економічних зон, зокрема з ЄС, безумовно позначається на кількості досліджень стосовно правового режиму діяльності. Так, слід відзначити, що дослідження українських вчених, а саме Р. Петрова, О. Сушко, О. Вишнякова та А. Короля, були спрямовані не тільки на аналіз часткових аспектів Угоди про асоціацію, але й дослідження права ЄС.

Оскільки проблема розглядається у правовій площині, метою статті є дослідження застосування правового режиму стосовно вітчизняних товарів на спільному ринку Європейського Союзу у зв'язку зі здійсненням інтеграційної стратегії України.

Правовий режим, як стверджує Д. Д. Коссе, можна розглядати як особливий порядок правового регулювання, установлений державою у вигляді правових норм і забезпечений державним примусом [1, с. 27]. На сьогодні регулятивну функцію зовнішньоекономічних відносин суб'єктів міжнародного економічного права, які існують у складі регіональних інтеграційних об'єднань, виконують міжнародно-правові норми універсального характеру та норми міжнародних договорів [2, с. 61]. Окреслене питання щодо правового режиму діяльності пояснюється саме певною системою компетенцій, які є головними для розуміння особливостей функціонування всеосяжної зони вільної торгівлі за участі ЄС та України.

Окремому аспекту торгівлі в Угоді про Асоціацію (далі – Угода) виділено розділ 4, де у ст. 25 визначено такі положення щодо створення та функціонування зони вільної торгівлі: питання створення та функціонування ПВЗВТ підлягають регулюванню, відповідно до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. (далі – ГАТТ), Світової організації торгівлі, зокрема ст. XXIV [5]. Характерною особливістю правового режиму регулювання є застосування національного режиму, що згідно зі ст. 34 Угоди кожна сторона надає національний режим товарам іншої сторони відповідно до ст. 3 ГАТТ 1994 р. Відповідно, у ч. 4 ст. 3 ГАТТ 1994 р. визначено, що товарам, які походять із території будь-якої сторони, імпортованим на територію будь-якої іншої сторони, повинен надаватися режим не менш сприятливий, ніж режим, який надається подібним товарам національного походження, щодо всіх законів, правил і вимог, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів [7].

Крім загальних засад сторони Угоди наполягають на створенні зони вільної торгівлі для товарів, що мають походження з територій учасників асоціації, протягом перехідного періоду, який не перевищує 10 років. Згідно зі ст. 2 та ст. 3 Протоколу I «Щодо визначення концепції “походження товарів” і методів адміністративного співробітництва» перелічені товари мають вважатися як такі, що походять з ЄС: товари, цілком вироблені в ЄС, товари, отримані в ЄС з матеріалів, які не були вироблені цілком у ЄС, за умови, що такі матеріали пройшли достатню обробку в ЄС, а також товари, отримані (вироблені) на цій території з використанням матеріалів, які походять із України, за умови, що обробка, виконана в ЄС. Аналогічне правило застосовується для визначення походження товарів з України [6, с. 106].

Але правова система Європейського Союзу має вирішальне значення у функціонуванні ЗВТ. Насамперед йдеться про тісний взаємозв'язок системи права ЄС із внутрішнім і міжнародним правом, створюючи основу для домірного розподілу компетенцій між учасниками спільної торговельної політики.

Положення права ЄС поряд з нормами ГАТТ/СОТ є визначальними для укладання Євросоюзом міжнародних угод, якими безпосередньо передбачається створення відповідних зон вільної торгівлі за участі ЄС. Посилання на відповідні норми ГАТТ/СОТ під час регулювання торговельних відносин містяться в усіх торговельних угодах ЄС [3, с. 26]. Адже на сьогодні система ГАТТ/СОТ займає центральне місце в міжнародно-правовому регулюванні міжнародних торговельних відносин, а встановлювані СОТ норми є, по суті, нормами *lex generalis* відносно всіх інших міжнародно-правових норм, що регулюють торговельні стосунки між державами (двосторонніх і багатосторонніх). З урахуванням цього правовий режим поєднує в собі дотримання принципів права ЄС і правил системи ГАТТ/СОТ як на внутрішньому ринку, так і за його межами.

Слід відзначити, що ЄС має виключні повноваження щодо спільної торговельної політики, про що йдеться у ст. 3, 1 розділу у Договорі про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС). Таким чином, установлені в ст. 207 ДФЄС норми передбачають, що спільна торговельна політика ґрунтується на уніфікованих принципах, зокрема, зміни тарифних ставок, укладання тарифних та торговельних угод, пов'язаних із торгівлею товарами та послугами, а також торговельних аспектів інтелектуальної власності, прямих іноземних інвестицій, досягнення уніфікованості заходів лібералізації, експортної політики та заходів для захисту торгівлі, таких як ті, яких вживають у випадку демпінгу або субсидування [4, с. 50–140]. Тобто інститути Євросоюзу мають усі легітимні повноваження стосовно керування діяльністю зони вільної торгівлі.

Положення про розв'язання спорів є невід'ємною складовою частиною в практиці діяльності міжнародних угод. Угода про вільну економічну зону не є винятком. Варто зауважити, що існує механізм з урегулювання ко-

лізій, що виникли між нормами національного права держав партнерів і права ЄС. Але механізм, закріплений в угоді Союзу про ЗВТ, відрізняється від подібного, що існує в рамках ГАТТ/СОТ.

На жаль, не існує зразкового механізму врегулювання суперечок для всіх угод Союзу про ЗВТ. Передусім, шляхи розв'язання цього питання відрізняються структурою, процедурою ухвалення постанов або юридичною силою. Їхню переважну більшість можна віднести до політичної або до квазісудової моделі, залежно від того, які елементи цих механізмів переважають – вирішення спорів у Радах асоціацій або співробітництва чи в арбітражах або судах. Існують також гібридні моделі, які поєднують політичні та квазісудові елементи [2, с. 65–66].

Щоб уникнути розбіжностей, перспективна співпраця у межах ЗВТ спонукатиме приведення українського права у відповідність до права ЄС. Для цього Україна повинна, як зазначено у ст. 57 Угоди, імплементувати відповідні положення *acquis* ЄС до свого законодавства, здійснити адміністративні й інституційні реформи, необхідні для виконання цієї Угоди, відповідно до Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів, а також запровадити ефективну та прозору адміністративну систему [6, с. 107].

Підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що правовий режим діяльності зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом охоплює не тільки базові положення щодо торгівлі товарами та відміни мит, але й створює умови для тісної торгово-економічної інтеграції. Таким чином, виходячи за межі виключного верховенства права ЄС, передбачають регуляторне зближення сторін.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Коссе Д. Д. Значення та сутність правового режиму в правовій системі України / Д. Д. Коссе // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 2. – С. 25–29. 2. Муравйов В. І. Правові засади функціонування зон вільної торгівлі в практиці Євросоюзу / В. І. Муравйов, І. А. Березовська // Український часопис міжнародного права. – 2012. – № 3. – С. 61–66. 3. Коментар з питань імплементації угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/02_what_is_uk.pdf. 4. Консолідовані версії договору про Європейської Союз та договору про функціонування Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/file/23491.PDF>. 5. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011. 6. Король А. О. Договірні-правові засади формування зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] / А. О. Король. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pp1r_2015_14_28.pdf. 7. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/981_003.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ СЕРЕДЬОГО ВІКУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОБЛАДНАННЯ

УДК 331.204.4

Орел А. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Систематизовано додаткові фактори впливу на розмір середнього віку експлуатації обладнання та на основі цього сформовано систему поправочних коефіцієнтів для формули розрахунку середнього віку обладнання.

Ключові слова: середній вік експлуатації обладнання, фактор, поправочний коефіцієнт.

Аннотация. Систематизированы дополнительные факторы влияния на размер среднего возраста эксплуатации оборудования и на основе этого сформирована система поправочных коэффициентов для формулы расчета среднего возраста оборудования.

Ключевые слова: средний возраст эксплуатации оборудования, фактор, поправочный коэффициент.

Annotation. In the article the additional factors influence the size of the average age of equipment operation and formed the basis of this system of this system of correction coefficients for the formula for calculating the average age of the equipment.

Keywords: average age of equipment operation, factor, correction coefficients.

В умовах сучасного соціально-економічного розвитку постає проблема раціонального використання ресурсів підприємства. Проблема розвитку системи нормування праці знаходиться в кризовому стані, тому необхідно своєчасно переглядати відповідні норми праці та на основі цього проектувати трудові процеси.

Проблеми вдосконалення системи нормування праці та проектування трудових процесів досліджували В. І. Білоконенко, В. М. Данюк, С. М. Савченко, але не досліджувався аспект розрахунку середнього віку експлуатації обладнання.

Метою статті є покращення формули розрахунку середнього віку експлуатації обладнання.

Предмет дослідження: середній вік експлуатації обладнання.

Об'єкт дослідження: розвиток нормування часу на підприємствах.

Вік обладнання – одна з характеристик фізичного та морального зносу устаткування, зумовлена роком випуску або встановлення машини.

Розрізняють технічний вік обладнання (з моменту початку серійного випуску машин цієї моделі) та фактичний (за моментом випуску цього екземпляра або моменту його встановлення) [1].

Для характеристики вікового складу та морального зносу фонди групуються за тривалістю експлуатації (до 5, 5–10, 10–20 і більше за 20 років).

Середній вік обладнання розраховується за формулою [2]:

$$\tilde{x} = \sum \frac{X_B + X_H}{2} \times ПВ_i, \quad (1)$$

де $\tilde{x}$ – середній вік обладнання;

$ПВ_i$ – питома вага обладнання кожної інтервальної групи в загальній кількості;

X_B, X_H – відповідно верхнє та нижнє значення інтервалу групи.

Взявши до уваги вищенаведену формулу та види степеневих середніх (простих і зважених) (табл. 1), провели аналіз відповідності розрахунків один одному різними способами на прикладі.

Приклад 1. У цеху заводу є 20 фізичних одиниць обладнання, що пропрацювали до 5 років, 65 одиниць – 5–10 років, 50 одиниць – 10–20 років і 30 одиниць, що пропрацювали довше від 20 років.

$$\tilde{x} = \frac{5+0}{2} \times \frac{20}{165} + \frac{10+5}{2} \times \frac{65}{165} + \frac{10+20}{2} \times \frac{50}{165} + \frac{20+30}{2} \times \frac{30}{165} = 13,2 \text{ років.}$$

Таблиця 1

Види степеневих середніх

Вид степеневі середньої	Показник степені середньої (k)	Формула розрахунку	
		Проста	Зважена
1	2	3	4
Гармонічна	-1	$\tilde{x} = \frac{n}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{x_i}}$	$\tilde{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i f_i}{\sum_{i=1}^n \frac{x_i f_i}{x_i}}$
Геометрична	1	$\tilde{x} = \sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n}$	$\tilde{x} = \sqrt[n]{x_1^{f_1} x_2^{f_2} \dots x_n^{f_n}}$

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Арифметична	0	$\tilde{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$	$\tilde{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}$
Квадратична	2	$\tilde{x} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n x_i^2}{n}}$	$\tilde{x} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n x_i^2 f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}}$

Враховуючи існування таких видів степеневих середніх, можна дійти висновку після розрахунку цих середніх, що $6,28 \leq \tilde{x} \leq 19,72$. Тобто значення середньої кількості років роботи може значно відрізнятись одне від одного.

Необхідно відзначити, що середнє значення між усіма знайденими буде дуже близьким із середнім віком обладнання, розрахованим за звичайної формулою, тому необхідно використовувати її ж для більш точного розрахунку середнього віку обладнання.

Також виникає питання, чому під час розрахунку віку обладнання, яке має тривалість експлуатації більше від 20 років, у формулі використовується той же часовий інтервал, який використовувався в попередній тривалості, тобто 10 років. Обладнання може використовуватися більше від 30 років, наприклад, платформи для рулонної сталі мають нормативний термін експлуатації 32 роки, а цистерни для зріджених газів – 40 років [3]. І це йдеться про нормативний, а не фактичний термін експлуатації, коли другий зазвичай більше від першого.

Тому для врахування таких даних я пропоную брати за X_B максимальне значення обладнання, наявного на підприємстві або в цеху (для якого розраховується середній вік обладнання). Доцільно замінити його на X_{max} . Розрахунки при цьому стануть більш всеосяжними та точними.

Також для того щоб розрахункове значення було більш точним, необхідно враховувати ще деякі фактори:

- Частота використання обладнання.
- Виробник (з погляду якості обладнання).
- Моральний знос обладнання.

Для того щоб врахувати ці фактори, необхідно ввести систему поправочних коефіцієнтів (табл. 2).

Таблиця 2

Система поправочних коефіцієнтів для розрахунку середнього віку експлуатації обладнання

	Час активної експлуатації протягом зміни, в годинах	Поправочний коефіцієнт ($K_{a.експл.}$)
Частота використання обладнання	До 1	1,1
	1–4	1
	4–6	0,9
	6–8	0,8
Виробник*	Постачальник	Поправочний коефіцієнт ($K_{пост.}$)
	Германія	1
	Китай	0,85
Моральний знос обладнання**	Характеристика	Поправочний коефіцієнт ($K_{мор.знос}$)
	Нове обладнання (до 1 року)	1
	До 5 років назад випущено більш нове обладнання	0,95
	До 10 років назад випущено більш нове обладнання	0,85
	До 20 років назад випущено більш нове обладнання	0,75
	Немає аналогів	1,1

* Країни-виробники наведені для прикладу, тут необхідно провести ранжування постачальників підприємства, для якого наводяться розрахунки, та розставити відповідні коефіцієнти.

** Мається на увазі друга форма морального зносу – знецінення обладнання в результаті невідповідності його параметрів вимогам суспільства, які змінилися [4].

Після введення необхідних поправок формула буде мати такий вигляд:

$$\tilde{x} = \sum \frac{X_{\max} + X_n}{2} \times PV_i \times K_{a.експл.} \times K_{пост.} \times K_{мор.зносу}. \quad (2)$$

Таким чином, для того щоб знати, коли вчасно змінити або покращити обладнання на підприємстві, необхідно вести облік середнього віку обладнання. Потрібно знати, як правильно розраховувати середній вік обладнання, щоб правильно встановлювати норми часу на міжремонтне обслуговування обладнання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т новой экономики, 2010. – 1472 с. 2. Електронна бібліотека «Аналіз господарської діяльності підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/92.htm>. 3. Сайт АО «НВЦ Вагони» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nvc-vagon.ru/info/normative_service_life/. 4. Сайт проектної організації ООО «Гарант Проект» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gp33.ru/normativnye-i-fakticheskie-sroki-ekspluatatsii-zdaniy/>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 331.103.3

Осієвська А. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано причини занепаду нормування праці на підприємствах України. Запропоновано методи удосконалення організації нормування праці.

Ключові слова: концепція, нормування праці, організація праці, стан нормування, діяльність підприємства.

Аннотация. Проанализированы причины снижения функции нормирования труда на предприятиях Украины. Предложены методы усовершенствования организации нормирования труда.

Ключевые слова: концепция, нормирование труда, организация труда, состояние нормирования, деятельность предприятия.

Annotation. The article analyzes the causes of decreased valuation of work in the enterprises of Ukraine. Methods for improving the organization of work measurement.

Keywords: conception, labor norm-setting, work organization, activity of the enterprise.

Підвищення ефективності виробництва та посилення соціальної спрямованості з врахуванням інтересів та потреб людини у всіх сферах її діяльності, особливо у сфері праці, є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розв'язанням цього питання є розроблення концепції удосконалення організації та нормування праці на підприємствах. У ринкових умовах застосування прогресивної організації праці та

відповідних їй норм і нормативів має стати життєво необхідним для нормального, стабільного функціонування підприємства. У зв'язку з високим рівнем конкуренції між підприємствами потрібно активізувати роботу щодо економії трудових і матеріальних ресурсів на основі застосування нової техніки та прогресивної технології, підвищення організаційного рівня виробництва й інноваційного потенціалу підприємств.

Через низку об'єктивних і суб'єктивних причин знижено рівень економічної роботи підприємств. Замість надмірної, жорсткої «регламентації» змісту організації нормування праці, порядку встановлення та перегляду відповідних нормативів протягом короткого часу в Україні відбулася її повна децентралізація. Держава нині не надає підприємствам ні методичної, ні нормативно-інформаційної допомоги. Існує реальна загроза втрати здобутків вітчизняних учених і фахівців. Значною мірою не мають попиту результати наукових і прикладних досліджень із питань атестації робочих місць, раціоналізації трудових процесів на підприємствах. Тому за нових економічних умов організація та нормування праці повинні удосконалюватися на підприємствах для забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Необхідно удосконалити роботу методологічного, технічного й організаційного рівнів нормування праці.

Питання, пов'язані з розвитком організації праці, знайшли відображення в роботах зарубіжних вчених: А. Маршала, Г. Форда, Ф. Гілберта, Ф. Тейлора та ін.

Значний внесок в теорію та практику організації праці зробили радянські вчені. Серед публікацій початкового періоду розвитку організації праці слід відзначити роботи А. А. Богданова, Н. А. Вітке, А. К. Гастева, Ф. Р. Дунаєвського, О. А. Ерманського, П. М. Керженцева, Е. Ф. Розмировича. У них висвітлено зміст проблем організації праці, основні напрямки практичного її впровадження та стан роботи в галузі організації праці тоді.

Розгляду різних аспектів організації праці в сучасних умовах присвячено праці таких вчених, як Б. М. Генкін, В. Л. Іноземцев, І. М. Разумов, А. І. Рофе, С. М. Семенов, Е. Л. Смірнов, С. В. Смірнов, А. П. Степанов.

У сучасних наукових публікаціях із проблем організації праці на підприємствах значна увага приділяється розвитку організації праці в Україні. Серед вітчизняних авторів, які досліджують питання удосконалення організації праці, слід відзначити Д. П. Богиню, В. М. Данюка, О. А. Грішнову, А. М. Колота, Т. А. Костишину, М. Ю. Сандуленко, Т. В. Перепельчук. В їхніх працях основна увага зосереджується на теоретичних дослідженнях організації праці.

Проблемам організації та нормування управлінської праці присвячено роботи В. М. Данюка, В. В. Колесник, Н. Н. Сердюк [1; 2]. Досліджуючи як один із напрямів організації праці проблему оцінки та оплати праці, Т. А. Костишина обґрунтовує шляхи вдосконалення методів оцінки праці та її оплати в контексті інтеграції України до ЄС [3]. І. Л. Петрова розглядає можливі реакції працівників на організаційні зміни, викликані економічними перетвореннями [4]. У статті М. Ю. Сандуленко, Т. В. Перепельчук здійснено аналіз наявних систем мікроелементних нормативів для можливості їх використання для удосконалення нормативної бази України [5].

Проте до сьогодні залишаються відкритими питання визначення наукових напрямків покращення організації праці в умовах ринкових трансформацій, визначення шляхів підвищення рівня організації праці.

Метою цієї статті є визначення основних напрямів покращення організації праці на підприємствах України.

Дослідження діяльності підприємств України свідчать про те, що сьогодні нормування праці знаходиться у занепаді. Надвитратний характер економіки підприємств, низький рівень тарифних ставок стали гальмом для використання у виробництві ефективних організаційних рішень і застосування науково обґрунтованих норм витрат праці. Середньорічний темп зниження чисельності робітників, зайнятих ручною працею, становить менше від 1% за рахунок механізації й автоматизації виробничих процесів, не скорочується чисельність робітників, зайнятих на роботах із важкими та шкідливими умовами праці. Основною причиною, що негативно впливає на стан роботи щодо раціоналізації робочих місць, покращення умов праці, є недостатність коштів на придбання нової техніки та проведення механізації та автоматизації роботи.

Низький рівень організації праці також зумовлений недостатнім забезпеченням підприємств галузі висококваліфікованими кадрами, а саме нормувальниками та фахівцями з організації праці, чисельність яких за останні 15 років скоротилася майже у 10 разів. Як наслідок, атестація робочих місць на більшості промислових підприємствах за останні 10 років не проводилась (за необхідності проведення атестації робочих місць не менше від 2 разів за 5 років). Водночас основна частина робочих місць не відповідає ергономіці, вимогам передової організації праці та оснащена застарілими пристроями. Під час проектування нових підприємств розділ з організації праці й управління виробництвом включає лише визначення чисельності персоналу та декларативні вказівки про раціональну організацію робочих місць. Деякі керівники підприємств зовсім ліквідували служби та посади з нормування праці. Це стало причиною того, що ця робота передається на рівень цехів, не переглядаються норми витрат праці, не проводяться заходи щодо раціоналізації робочих місць. Погіршення стану організації та нормування праці на підприємствах поглиблюється за рахунок недосконалості господарського механізму, який дає змогу збільшувати ціни на продукцію, не приділяючи уваги зниженню витрат виробництва; високого рівня інфляції, низької ціни робочої сили, зниження контролю з боку держави та іншими соціально-економічними причинами.

Отже, методами удосконалення організації та нормування праці на підприємствах є такі кроки:

- 1) розширити сферу нормування праці, яка б забезпечила вимірювання й оцінювання трудового внеску кожного робітника;
- 2) здійснювати обґрунтування норм із врахуванням соціальних, психофізіологічних чинників, статі та віку працівників, що дасть змогу за високої продуктивності праці зберегти працездатність і здоров'я людини;
- 3) посилити контроль державної інспекції праці за рівнем обґрунтованості норм трудових витрат та умов праці на підприємствах, не допускаючи перевищення їхніх допустимих значень;
- 4) провести коригування типових галузевих нормативів часу з врахуванням вимог охорони праці та техніки безпеки;
- 5) заборонити підвищення норм праці без проведення організаційно-технічних заходів у виробництві;
- 6) удосконалити методику розрахунку відрядних розцінок із врахуванням коефіцієнту напруженості норм;
- 7) розробити систему безперервного навчання на підприємстві;
- 8) розробити положення про атестацію робочих місць за умовами праці, яка враховує специфічні особливості підприємств різних галузей;
- 9) створити правову основу щодо забезпечення удосконалення нормування праці на підприємствах з одночасним соціальним захистом працівників.

Сучасний темп розвитку світових ринків потребує постійного удосконалення організації праці як одного з дієвих заходів підвищення результативності діяльності. Вдосконалюючи організацію праці, впроваджуючи нові технології, можна не тільки активно використовувати досягнення науково-технічного процесу, але й створити підґрунтя для економічного розвитку підприємства, швидкого та якісного задоволення потреб споживача, задоволення потреб людини у праці.

На сьогодні можна сказати, що держава недостатньо стимулює процес якнайповнішого використання людських ресурсів в поєднанні із засобами виробництва для досягнення високих кінцевих соціально-економічних результатів. Це зумовлене, передусім, кризовою економічною ситуацією, яка склалася в країні, нестачею фінансових ресурсів для підтримки та розвитку організації праці на вітчизняних підприємствах, недостатнім рівнем підготовки фахівців у галузі організації праці.

Означені шляхи розв'язання проблемних питань в організації праці є підґрунтям для подальших наукових досліджень з удосконалення управлінського механізму діяльності підприємств, впровадження якого підвищить конкурентоспроможність персоналу не тільки на виробничих підприємствах, але й загалом в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Данюк В. М. Організація праці менеджера / В. М. Данюк. – Київ : КНЕУ, 2006. – 267 с. 2. Колесник В. В. Социально-экономические аспекты организации и нормирования управленческого труда / В. В. Колесник, Н. Н. Сердюк // Социально-экономические аспекты промышленной политики. – Т. 3. – Донецк, 2006. – С. 211–218. 3. Петрова І. Л. Управління персоналом у процесі організаційних перетворень / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 1., Ч. 1. – Київ : КНЕУ, 2007. – С. 646–655. 4. Сандуленко М. Ю. Аналіз діючих систем мікроелементних нормативів з метою можливості їх використання для удосконалення нормативної бази України / М. Ю. Сандуленко, Т. В. Перепельчук // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 1., Ч. 1. – Київ : КНЕУ, 2007. – С. 724–729.



ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИНЦИПУ ІМУНІТЕТУ ДЕРЖАВИ У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

УДК 341.73

Отлейкіна П. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано поняття імунітету держави та сутність основних видів імунітету держави на основі розробок учених-правників, що присвятили свої роботи вивченню поняття та змісту цієї категорії.

Ключові слова: імунітет держави, принцип імунітету держави, абсолютний імунітет, функціональний імунітет.

Аннотация. Проанализировано понятие иммунитета государства и сущность основных видов иммунитета государства на основе разработок ученых-правовиков, посвятивших свои работы изучению понятия и содержания данной категории.

Ключевые слова: иммунитет государства, принцип иммунитета государства, абсолютный иммунитет, функциональный иммунитет.

Annotation. The article analyzes the concept of State immunity and essence of the main types of State immunity based on developments pravovykyiv scientists who devote their work to the study concept and content of this category.

Keywords: state immunity, the principle of state immunity, absolute immunity, functional immunity.

Юрисдикційні імунітети держав є яскравим прикладом того, як норми та принципи міжнародного права формуються національною практикою окремих держав. Основна роль у розвитку права завжди належала та багато в чому донині належить національним судам. Доктрина та міжнародні договори у цій сфері здебільшого мали вторинний характер і лише розвивали положення, сформульовані у судових рішеннях.

Проблеми, пов'язані з імунітетом держави, знайшли відображення в роботах таких вчених, як Є. В. Корнійчук [1], А. Ю. Кожевников [2], Л. С. Фадиняк [3], Н. А. Ушаков [5], І. О. Хлестова [6], Г. К. Дмитрієва [7] та інші. Метою статті є розкриття поняття імунітету держави та сутності основних видів імунітету держави на основі розробок учених-правників, що присвятили свої роботи вивченню поняття та змісту цієї категорії.

Основоположники науки міжнародного права, зокрема Емеріх де Ваттель, не посилалися на доктрину державного імунітету, хоча й піддавали детальному аналізу проблеми дипломатичних імунітетів і персоніфікованих імунітетів суверенів.

Щоправда, слід відзначити, що Ваттель визнавав принцип незалежності, суверенності та рівності держав, а також імунітет держави та її суверена від юрисдикції своїх власних судів [4].

Лише у XIX ст. можна стверджувати про визнання принципу імунітету в практиці більшості держав. У державах загального права (common law) окрім правил міжнародної ввічливості (comitas gentium) на розвиток принципу імунітету іноземних держав значною мірою вплинув традиційний імунітет власного суверена. Наприклад, в Англії ця доктрина стала прямим наслідком національної конституційно-правової максими, відповідно до якої до короля не можна було звертатися з позовами або переслідувати у судовому порядку в його власних судах. Обґрунтування цього правила полягало в тому, що король персоніфікує державу, а оскільки з конституційно-правового погляду суди є частиною центральної державної влади, то вони не могли здійснювати свою юрисдикцію стосовно особи, від імені якої виключно вони діяли та іменем якої ухвалювали свої рішення [4, с. 108].

Принцип імунітету держави від юрисдикції будь-якої іноземної держави є давньою та загальновизнаною нормою міжнародного права. У сучасній літературі автори з різних країн та наукових шкіл сходяться на думці, що юрисдикційні імунітети визначають межі, в яких можливе подання судового позову проти держав, їхніх органів і державних підприємств у цивільних судах інших держав, а також міру, в якій можливо виконання судового рішення за рахунок власності іноземної держави [5, с. 15].

Протягом тривалого часу в міжнародному праві домінувала теорія абсолютного імунітету, відповідно до якої позови проти іноземної держави за відсутності її згоди на це вважалися неприйнятними. Із зникненням «соціалістичного табору» підтримка теорії абсолютного імунітету різко зменшилася. Поступово в літературі та практиці держав стала переважати теорія обмеженого (функціонального) імунітету, яка передбачає надання імунітету державі та її власності тільки у зв'язку з діяльністю, що має суверенну природу (acta jure imperii), відмовляючи в імунітеті діяльності, не пов'язаній із виконанням державою суверенних функцій (acta jure gestionis).

На наше переконання, терміни «обмежений» і «функціональний» імунітет за змістом цієї теорії є синонімічними, оскільки в обох випадках ідеться про визнання імунітету держави як такого та його подальше обмеження за функціональними ознаками. У цьому сенсі має рацію І. О. Хлестова [6, с. 27], яка заперечує проти думки, висловленої у підручнику за редакцією Г. К. Дмитрієвої [7, с. 269] про те, що Європейська конвенція про імунітет держав 1972 р. нібито формулює теорію обмеженого імунітету, окрему від теорії функціонального імунітету.

Основна проблема, яка виникає у зв'язку із теорією обмеженого (функціонального) імунітету, полягає у проведеному чіткому розрізненні між діяльністю держави, на яку розповсюджується імунітет, і тієї, на яку імунітет не поширюється.

Аналіз становлення принципу імунітету свідчить про непересічну роль національної судової практики у його становленні та визнанні переважною більшістю держав, що прийнято називати «цивілізованими». Водночас теоретичні міркування ніколи не могли розглядатися як суттєве обґрунтування імунітету держав у класичному, «абсолютному» варіанті. Єдиною можливою його основою є принцип суверенної рівності держав, виражений у відомій латинській максимі «*par in parem non habet imperium*» [4, с. 152]. Природа та зміст принципу суверенної рівності держав, як і інших основних принципів міжнародного права, детально досліджувалася у вітчизняній літературі. Нормативний зміст цього принципу, закріпленого ст. 2 Статуту ООН [8], розкрито у Декларації про принципи міжнародного права щодо дружніх відносин і співробітництва між державами відповідно до Статуту ООН 1970 р. [9].

Н. А. Ушаков формулює принцип державного імунітету доволі категорично: «Кожна держава користується імунітетом від юрисдикції іноземної держави» [5, с. 15]. Обережнішим, і, на наш погляд, більш прийнятним є погляд, викладений у курсі М. Ейкхерста, відповідно до якого «поняття імунітету держави стосується правових норм і принципів, що визначають умови, за яких одна держава здатна посылатися на свободу від юрисдикції (законодавчих, судових та адміністративних повноважень) іншої держави» [10, с. 176]. У цьому ж сенсі висловлюється Г. Фокс (Hazel Fox), яка зазначає, що посылання на імунітет запобігає притягненню іноземної держави до судового розгляду, в якому вона виступала б як сторона прямо (у зв'язку з поданням позову проти неї) або непрямо (внаслідок позову проти її власності) [11, с. 11].

Слід також погодитися з Г. Фокс, що сучасне сприйняття принципу державного імунітету спирається на три принципові доктринальні елементи: 1) поняття держави; 2) реалізація державою своєї публічної функції на відміну від участі у приватноправовому обігу; 3) поняття юрисдикції [11, с. 40]. Справді, для розуміння поняття «юрисдикційний імунітет держави» необхідно визначити, що мається на увазі під поняттям «держава», а також проаналізувати поняття «юрисдикція». Що ж стосується поняття «імунітет», то правий Н. А. Ушаков, коли стверджує, що «імунітет визначається в цьому випадку досить ясно як вилучення або звільнення від юрисдикції, що рівнозначно також непідкоренню юрисдикції» [5, с. 9].

Нарешті, кілька слів необхідно сказати про такий аргумент на користь надання іноземним державам імунітету, як наявність відповідного імунітету власної держави відповідно до її національного законодавства. Загалом сфера його застосування обмежується ранньою практикою англійських та американських судів, про що йшлося вище. Вже у 1947 р. після прийняття в Англії Акту про позови проти Корони (Crown Proceedings Act) відповідна логіка почала використовуватися судами не для надання імунітету, а для відмови у ньому. Так, у 1958 р. у рішенні у справі *Rahimtoola v. Nizam of Hyderabad* суддя лорд Деннінг зазначив таке:

«У всіх цивілізованих країнах, зокрема в Англії, з ухваленням Акту про позови проти Корони 1947 р. існує прогресивна тенденція щодо визнання можливості подання позовів проти суверена в його власних судах. Іноземні суверени не повинні бути в іншому становищі. Немає причин, чому ми мали б надавати департаментам чи установам іноземних урядів імунітет, який ми не надаємо нашим власним» [12].

Таким чином, основною раціональною причиною надання іноземним державам юрисдикційних імунітетів (як мінімум, щодо дій, які мають публічну природу та пов'язані з реалізацією владних повноважень держави – *acta jure imperii*) є загальновизнаний міжнародно-правовий принцип суверенної рівності та незалежності держав, а також практичні проблеми виконання судового рішення, постановленого судом однієї держави проти іншої.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Корнійчук Є. В. Юрисдикційні імунітети держав та їхньої власності: тенденції розвитку в міжнародному та внутрішньому праві : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / Корнійчук Євген Володимирович. – Київ, 2008. – 18 с. 2. Кожевников А. Ю. Конституційно-правове регулювання імунітетів в Україні (на прикладі глави держави, народних депутатів та суддів України) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / Кожевников Артем Юрійович. – Харків, 2010. – 20 с. 3. Фединак Л. С. Підсудність та юрисдикційний імунітет держави, її органів та представників / Л. С. Фединак. – Львів : Світ, 1998. – 24 с. 4. Emerich de Vattel *Le Droit des Gens, ou Principes de la loi naturelle : appliqués à la conduite et aux affaires des nations et des souverains* / Emerich de Vattel. – Buffalo,

NY : Hein, 1995. – 684 p. **5.** Ушаков Н. А. Юрисдикционные иммунитеты государств и их собственности / Н. В. Ушаков. – М. : Наука, 1993. – 238 с. **6.** Хлестова И. О. Юрисдикционный иммунитет государства / М. О. Хлестова. – М. : Юриспруденция, 2007. – 216 с. **7.** Ануфриева Л. П. Международное частное право : учебник / Л. П. Ануфриева, К. А. Бекашев, Г. К. Дмитриева ; под ред. Г. К. Дмитриевой. – М. : Проспект, 2004. – 688 с. **8.** Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/document/basicdoc/charter.htm>. **9.** Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций (24 октября 1970 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.un.org/russian/Docs/journal/asp/ws1.asp?m=A/RES/2625%20\(XXV\)](http://www.un.org/russian/Docs/journal/asp/ws1.asp?m=A/RES/2625%20(XXV)). **10.** Маланчук П. Вступ до міжнародного права за Ейкхерстом : підручник / П. Маланчук ; [пер з англ.]. – Харків : Консум, 2000. – 592 с. **11.** Fox H. The Law of State Immunity / Hazel Fox. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 786 p. **12.** Rahimtoola v. Nizam of Hyderabad, 1958 // International and Comparative Law Quarterly. – 1958. – Vol. 7. – P. 176–187.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

УДК 336.761 (477)

Павліченко М. К.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано необхідність залучення зарубіжного досвіду для вдосконалення регулювання діяльності банків на фондовій біржі. Запропоновано стратегію регулювання діяльності банків на фондовій біржі в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: банківська діяльність, фондовий ринок, фондова біржа, цінні папери, регулювання, стратегія.

Аннотация. Обоснована необходимость привлечения зарубежного опыта для совершенствования регулирования деятельности банков на фондовой бирже. Предложена стратегия регулирования деятельности банков на фондовой бирже в Украине с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: банковская деятельность, фондовый рынок, фондовая биржа, ценные бумаги, регулирование, стратегия.

Annotation. The necessity of attracting foreign expertise to perfection banks' regulation on the stock exchange. The proposed strategy of banks' regulation on the stock market in Ukraine, taking into account the foreign experience.

Keywords: banking, stock market, stock exchange, securities regulation, strategy.

У світі немає універсального підходу, який би організував регулювання та контроль діяльності банків на фондовій біржі. Значна кількість підходів пов'язана з урахуванням великої кількості різноманітних факторів. До таких факторів належить рівень розвитку ринку цінних паперів і роль, що відіграють банки на ньому, особливості законодавства, соціальна та правова культури суспільства, рівень організації професійних об'єднань банків як учасників фондового ринку. Наприклад, більш ніж у 30 країнах, що мають розвинутий фондовий ринок, приблизно лише 40 % мають самостійні відомства, з них у 15 % країн за фондовий ринок відповідає Міністерство фінансів. А у країнах, де використовується банківська модель ринку цінних паперів, основну відповідальність несе центральний орган та орган банківського нагляду, що є відокремленим від центрального банку.

Дослідженню світового досвіду організації державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку у спеціальній науковій літературі приділено певну увагу. Моделі регулювання діяльності банків є сферою до-

сліджень І. Михасюка, А. Мельника, М. Крупка, З. Залози, О. Сарахман, Н. Дребот, О. Костюченко, Б. Пшик, О. Сарахман.

Мета статті – проаналізувати світовий досвід державного регулювання ринку цінних паперів, розглянути їхні проблеми та шляхи усунення.

Як показує практика, найкращих результатів можна досягнути, якщо поєднати ринкові умови й ефективну регулятивну функцію держави. Якщо узагальнити світовий досвід, можна виділити дві моделі, що регулюють фондовий ринок. Перша з них зосереджена, насамперед, на державних органах, і тільки незначна частка повноважень передається самоврядним організаціям. Таким підходом користуються у Франції. Друга модель передає значну частку повноважень самоврядним організаціям, значне місце в контролі посідає процес переговорів та індивідуальний підхід до кожного професійного учасника ринку, але основні контрольні функції зберігаються за державою. Така модель функціонує у Великобританії.

У реальній же практиці розвинутих зарубіжних країн ступінь централізації та жорсткості державного регулювання ринку цінних паперів коливається між цими двома моделями. Залежно від національного законодавства тієї чи іншої країни, історичних традицій та особливостей формування національних фондових ринків банки можуть відігравати в них різноманітну роль. Світова практика знає різні підходи до проблеми поєднання звичайної банківської діяльності з діяльністю на ринку цінних паперів. Розрізняють такі основні системи регулювання діяльності фінансових інститутів із боку держави, які дають принципово різні можливості банківським установам щодо здійснення діяльності на ринку цінних паперів і поєднання традиційної банківської діяльності з діяльністю на фондовому ринку [1, с. 285; 2, с. 246].

Таблиця 1

Системи регулювання діяльності фінансових інститутів із боку держави

Номер системи	Сутність
Перша система	Діє у Німеччині, Нідерландах, Швейцарії. Там функціонують універсальні банки, які повністю забезпечують набір банківських послуг, пов'язаних із цінними паперами. Банки також володіють значною часткою акцій промислових корпорацій
Друга система	Поширена у Великій Британії, Канаді, Австралії. Комерційні банки цих країн можуть брати участь в андеррайтингу. Держава обмежує також участь комерційних банків у формуванні акціонерного капіталу комерційних структур
Третя система	Передбачає правове відокремлення комерційної банківської діяльності від сфери діяльності із цінними паперами. Банкам забороняють деякі види професійної діяльності на ринку цінних паперів, а також повинні бути суттєво обмежені окремі види непрофесійної діяльності як інвесторів. Така система існує в США та Японії. Переважну більшість послуг на фондовому ринку надають інвестиційні банківські фірми та інші фінансові посередники

Банківські установи як учасники ринку цінних паперів виконують важливу роль, оскільки банківська система в Україні має значні фінансові ресурси. Від активності комерційних банків залежатиме подальша активність ринку цінних паперів. Залежно від ролі банків на ринку цінних паперів науковці виокремлюють три моделі організації, що наведені на рис. 1.

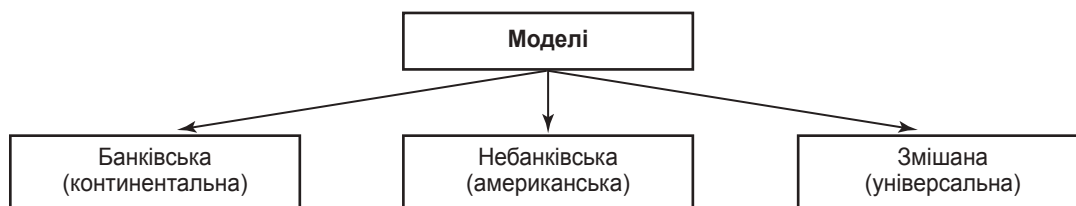


Рис. 1. Моделі організації банків на ринку цінних паперів

Сутність наведених моделей розкривається у табл. 2.

Основні відмінності цих моделей виявляються в ступені універсалізації та спеціалізації банківських установ, формах і джерелах фінансування реального сектора економіки, способах диверсифікації інвестиційних портфелів банків. Порівняльний аналіз свідчить, що, по-перше, структура державних органів, які регулюють фондовий ринок, залежить від моделі ринку, прийнятої в тій чи іншій країні; по-друге, загальною тенденцією є створення самостійних відомств-комісій цінних паперів [4, с. 226].

Для України характерна змішана модель організації на ринку цінних паперів. Банківським установам дозволено займатися як інвестиційною, так і торговельною діяльністю із цінними паперами. Однак при цьому універ-

сальна діяльність українських банків багато в чому має вимушений характер, що відбувається через недостатній рівень розвитку ринку цінних паперів та мережі спеціалізованих кредитно-фінансових установ.

Таблиця 2

Сутність моделей організації банків на ринку цінних паперів

Модель	Сутність
Банківська (континентальна, європейська)	Характеризується найактивнішою роллю банків на ринку цінних паперів. Вони вкладають кошти як у державні цінні папери, так і в акції й облигації нефінансових компаній, здійснюють розміщення цінних паперів, торгують ними, формують інфраструктуру ринку. У найбільш завершеному вигляді ця модель діє в Німеччині. Економіці цієї країни притаманна активна участь банківського капіталу у формуванні капіталу нефінансового сектора. За цієї моделі центральний банк країни не вказує на те, що можна, а чого не можна купувати на ринку цінних паперів, а впроваджує обмеження, пов'язані з балансом банку та його операціями з клієнтами. Таким шляхом пішов і НБУ. Особливе становище в цій моделі зайняв Національний банк Англії, який фактично заборонив банкам працювати на ринку акцій і корпоративних облигацій, але дав змогу їм організовувати дочірні структури, які мають право на проведення таких операцій
Небанківська (американська, сегментована)	Обмежує інвестиційну й посередницьку діяльність банків на ринку корпоративних цінних паперів. Так, у США Федеральна резервна система відокремлює кредитну й інвестиційну функції банків, поділяючи всі банки на комерційні й інвестиційні. При цьому механізм діяльності комерційних банків ґрунтується на кредитних операціях, у яких цінні папери виконують роль лише первинних і вторинних резервів. Інвестиційні банки США працюють виключно на ринку цінних паперів. Зазвичай інвестиційні банки викуповують цінні папери в емітента під час первинного розміщення, після чого поступово реалізують викуплені папери на вторинному ринку
Універсальна (змішана, німецька)	Модель характеризується найактивнішою роллю банків на фондовому ринку. У межах цієї моделі установи банків є суб'єктами фінансового ринку, що роблять вкладення в державні та корпоративні цінні папери, здійснюють андеррайтинг, дилерську та брокерську діяльність. Особливістю інвестиційної діяльності німецьких банків є те, що вони надавали промисловим компаніям довгострокові кредити, які потім переформлювалися в акції й облигації цих компаній. В основу організації банківських систем Австрії, Люксембургу, Нідерландів, Норвегії та інших країн покладено універсальний принцип [3, с. 22]

Щодо головних тенденцій у розвитку міжнародних фондових ринків, визначають такі: глобалізація світового ринку капіталів, створення глобальних торговельних і розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків капіталу; технологізація ринків капіталів шляхом зростання використання нових інформаційних і фінансових технологій; універсалізація діяльності фінансових інститутів, які спроможні надати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг, зокрема послуги на ринках цінних паперів; інституціоналізація; інтернаціоналізація та регіоналізація регулювання фондових ринків; дерегуляція як спосіб протидії переміщенню ринків в офшорні зони [5, с. 330].

У світовій практиці банківської справи спостерігається стійка тенденція до уніфікації системи банківського регулювання та нагляду. Вона пов'язана з діяльністю Базельського комітету з питань банківського нагляду. Головна ідея реформи світової фінансової системи полягає в посиленні стійкості банківської системи за рахунок збільшення ліквідних резервів і поліпшення якості капіталу. У своїй діяльності Базельський комітет керується двома основними принципами: жодна банківська система не повинна залишатися поза банківським надглядом; надгляд повинен бути надійним [6, с. 8].

Рекомендації щодо впровадження світового досвіду державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку полягають у необхідності запровадження нових підходів, спрямованих на вдосконалення інституційних засад державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку України шляхом координації діяльності, посилення політичної, операційної та фінансової незалежності регуляторів державної політики в цій сфері. Перспективи подальшого розвитку у цьому напрямі пов'язані із впровадженням передового світового досвіду державного регулювання діяльності банків на фондовому ринку, а також вироблення рекомендацій щодо його вдосконалення в умовах модернізації економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голофаєва І. П.

Література: 1. Петрук О. М. Банківська справа : навч. посіб. / О. М. Петрук ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Київ : Кондор, 2004. – 461 с. 2. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підручник / В. М. Шелудько. – Київ : Знання, 2008. – 535 с. 3. Пшик Б. І. Фінансові інвестиції банків : навч. посіб. / Б. І. Пшик, О. М. Сарахман, Н. П. Дребот. – Київ : УБС НБУ, 2008. – 194 с. 4. Михасюк І. Державне регулювання економіки : підручник / І. Михасюк [та ін.]. – Київ : Атіка, 2000. – 592 с. 5. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія та практика : підручник / В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Вихор, О. А. Лятимбор. – Київ : Кондор, 2009. – 480 с. 6. Міщенко В. Базель III:

нові підходи до регулювання банківського сектора / В. Міщенко, А. Незнамова // XX Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1 (179). – С. 4–9.



УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339

Печененко Д. К.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано та систематизовано основні підходи щодо визначення управління маркетинговою діяльністю підприємства на основі наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених; визначено основні етапи управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства та наведено власне узагальнювальне визначення поняття.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетинговий контроль, управління, етапи управління маркетинговою діяльністю.

Аннотация. Проанализированы и систематизированы основные подходы к определению управления маркетинговой деятельностью предприятия на основе научных трудов отечественных и зарубежных ученых; определены основные этапы управления маркетинговой деятельностью промышленного предприятия и приведено собственное обобщающее определение понятия.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговый контроль, управление, этапы управления маркетинговой деятельностью.

Annotation. The article analyzed and systematized the main approaches to the definition of management of marketing activity of the enterprise, based on scientific works of domestic and foreign scientists. The article identified the main stages of marketing management activity of industrial enterprises and gived generalized definition.

Keywords: marketing activity, marketing control, management, stages of marketing management.

В умовах безперервної конкурентної боротьби на ринку питання максимальної задоволеності потреб і попиту споживачів відіграють все більшу роль у діяльності вітчизняних підприємств. Адже виробництво продукції згідно з потужностями виробництва не являють собою гарантію ефективності. Лише підприємства, що оперативно формують пропозицію на ринку як відклик на попит споживачів, гарантують прибутковість здійснення діяльності. Саме тому управління маркетинговою діяльністю підприємства на сьогодні є невід'ємним елементом ефективного управління діяльністю підприємства загалом. На сьогодні існує низка різноманітних методичних підходів до трактування поняття та визначення етапів управління маркетинговою діяльністю підприємства, що вимагає аналізу та систематизації цих підходів.

Визначення економічної сутності управління маркетинговою діяльністю підприємства досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Значний внесок у розвиток маркетингу зробили такі науковці, як Ф. Котлер, Дж. Еванс, П. Друкер, П. Дойль, С. Дибб, Г. Багієв, Я. Гордон та інші. Серед вітчизняних науковців, які досліджували проблематику економічної сутності маркетингової діяльності, особливу увагу заслуговують праці таких вчених, як С. Гаркавенко, Ю. Петрунь, О. Лабурцева, Т. Пономаренко, Я. Янишин, Г. Давидова, Н. Гавришко, Є. Грищенко, А. Павленко, Н. Гудзенко та інші. Але необхідно зазначити, що зарубіжні та вітчизняні економісти не мають єдності думок щодо сутності управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Що стосується вітчизняних науковців, С. Гаркавенко визначає управління маркетинговою діяльністю як управлінську діяльність, яка включає аналіз, планування, реалізацію та контроль заходів, спрямованих на формування й інтенсифікацію попиту на товари або послуги та збільшення прибутку [1, с. 52]. Дещо схожої думки дотримується Б. Багієв, пов'язуючи сферу управлінської діяльності з аналізом, плануванням, реалізацією, контролем, однак ще додає до цього організацію, координацію, аудит, планування, реалізацію, контроль і стимулювання заходів, спрямованих на досягнення перерахованих вище цілей [2, с. 73]. Функціонального підходу до визначення поняття управління маркетинговою діяльністю підприємства також надають А. Войчак [3, с. 29], О. Луцій та І. Новикова [4, с. 49], у вищезгаданих джерелах вчені дають таке тлумачення поняттю: «Управління маркетинговою діяльністю – аналіз, планування, втілення в життя та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства». Л. Балабанова надає узагальнювальне визначення поняття, підсумовуючи вищезазначені джерела, як управління всіма функціями підприємства (загальними та окремими), всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [5, с. 53].

В іноземних джерелах поняття управління маркетинговою діяльністю підприємства здебільшого визначають як «marketing management», що в перекладі означає «маркетинговий менеджмент». Засновувач маркетингу як науки, Ф. Котлер у своїх працях надає таке визначення поняттю управління маркетинговою діяльністю підприємства: «Процес планування та реалізації політики ціноутворення, просування та перерозподілу ідей, продуктів і послуг, спрямованих на здійснення обміну, що задовольняє як індивідів, так і організації» [6, с. 46]. Англійський учений Л. Роджер визначає управління маркетинговою діяльністю як координацію та контроль роботи функціональних підрозділів маркетингу й управління специфічними функціями маркетингу, а не елементами комплексу маркетингу [7, с. 28]. А. Коротков дає повністю протилежне визначення поняття в дворівневому визначенні з посиленням на елементи комплексу маркетингу «4Р» як управління попитом, споживачем, ставленням і навіть потребами, а також управління параметрами комплексу маркетингу, власне параметрами продукту, товарорухом, ціною, просуванням [8, с. 25]. С. Скибинський визначає управління маркетинговою діяльністю підприємства як спостереження за станом у навколишньому середовищі для виявлення суттєвих розбіжностей між очікуваними та фактичними результатами діяльності підприємства та відповідного коригування дій [9, с. 120]. На нашу думку, визначення полягає у виокремленні окремої призьми бачення поняття, натомість визначення поняття управління маркетинговою діяльністю повинне ґрунтуватися на функціональному підході виконання обов'язків відділу маркетингу підприємства на основі безперервного аналізу попиту та пропозиції ринку, адже лише з урахуванням потреб споживачів і своєчасним реагуванням підприємство спроможне ефективно функціонувати. У разі виконання лише моніторингу діяльності підприємства маркетингова діяльність підприємства буде носити більшою мірою стихійний характер та не буде орієнтованою на попит, що негативно впливає на операційну діяльність саме промислового підприємства. Виконуючи функцію планування, відділ маркетингу має розуміння потужностей виробництва підприємства, що так само дає змогу оперативно реагувати на потреби ринку та використовувати ремаркетинг або демаркетинг згідно із наявною ситуацією. Варто відзначити, що низка науковців не виокремлюють етап контролю у визначенні управління маркетинговою діяльністю підприємства. На нашу думку, етап контролю – важлива ланка процесу управління маркетинговою діяльністю підприємства, що дає змогу визначитися. Пропонуємо графічне відображення основних етапів управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства (рис. 1).

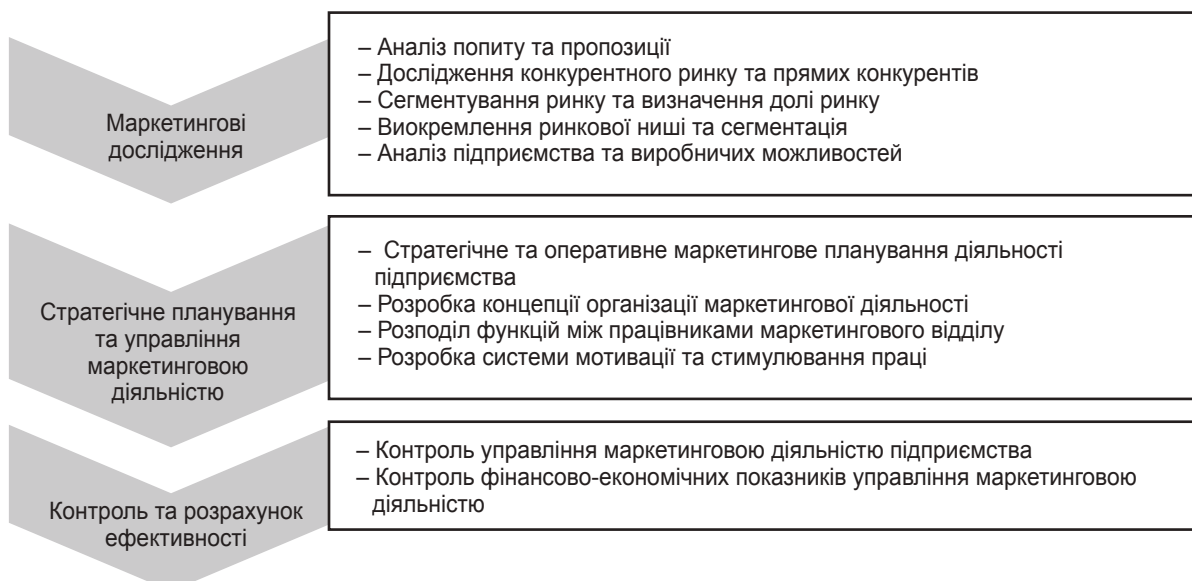


Рис. 1. Основні етапи маркетингової діяльності промислового підприємства

Методи синтезу та порівняння, що використовувались для дослідження визначень науковців, дають змогу дійти таких висновків. Насамперед, варто відзначити виключно функціональний підхід вітчизняних науковців до визначення поняття – Б. Багієва, Л. Балабанової, А. Войчак, які передбачають управління маркетинговою діяльністю як планування, організацію, мотивацію та контроль у рамках діяльності служби маркетингу.

Що стосується інших науковців, на чолі з Ф. Котлером, Т. Данько, А. Коротковим, суттєво вирізняється тенденція виокремлення потреб споживачів та оперативне реагування на потреби ринку, своєчасне формування пропозиції на попит споживачів як основна ідея управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Отже, з урахуванням аналізу наявних визначень науковців і на основі використаного узагальнювального індукційного методу дослідження (рис. 2) пропонуємо власне узагальнювальне визначення поняття управління маркетинговою діяльністю – цілеспрямована діяльність суб'єкта управлінської діяльності підприємства з планування, організації, мотивації та контролю на основі маркетингових досліджень попиту та пропозиції з урахуванням оперативного реагування для досягнення стратегічних, оперативних і фінансових показників діяльності підприємства.



Рис. 2. Визначення поняття управління маркетинговою діяльністю підприємства на основі індукційного методу дослідження

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Тімонін В. О.

Література: 1. Гаркавенко С. С. Маркетинг : учеб. пособие / С. С. Гаркавенко. – Киев : Лібра, 2004. – 712 с. 2. Багієв Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багієв, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багієва. – СПб. : Питер, 2005. – 733 с. 3. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент / А. В. Войчак. – Київ : КНЕУ, 1998. – 268 с. 4. Луцій О. П. Маркетинговий менеджмент / О. П. Луцій, І. В. Новикова. – Київ : Вид-во ЄУ, 2005. – 95 с. 5. Балабанова Л. В. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – Київ : Знання, 2004. – 354 с. 6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питерком, 1999. – 896 с. 7. Rodger L. Marketing in a Competitive Economy / L. Rodger. – London, 1968. – 45 p. 8. Коротков А. В. Маркетинговые исследования : учеб. пособие / А. В. Коротков. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 304 с. 9. Скибінський С. В. Маркетинг : в 2 ч. Ч. 1 / С. В. Скибінський. – Львів : Місіонер, 2000. – 640 с.

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.952

Писаренко Ю. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Запропоновано науково-методичний підхід до формування механізму функціонування системи маркетингу персоналу. Визначено підсистеми, методи й інструменти його реалізації. Обґрунтовано роль механізму функціонування системи маркетингу персоналу в забезпеченні ефективного управління персоналом.

Ключові слова: маркетинг персоналу, внутрішній маркетинг персоналу, система маркетингу персоналу, ринок праці.

Аннотация. Предложен научно-методический подход к формированию механизма функционирования системы маркетинга персонала. Определены подсистемы, методы и инструменты его реализации. Обоснована роль механизма функционирования системы маркетинга персонала в обеспечении эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: маркетинг персонала, внутренний маркетинг персонала, система маркетинга персонала, рынок труда.

Annotation. A scientific and methodical approach to formation mechanism of functioning of the marketing staff. Defined subsystems, methods and instruments for its implementation. The role of the operating mechanism of marketing staff to ensure effective management of personnel.

Keywords: marketing personnel, internal marketing personnel, system marketing personnel, labor market.

На сьогодні економічний розвиток підприємства визначається не стільки технологією виробництва, розміщенням виробничих сил, організаційно-економічними складовими частинами й обсягом інвестицій, скільки забезпеченістю підприємства компетентним, ініціативним персоналом, здатним брати на себе відповідальність за досягнення цілей підприємства й ухвалювати оптимальні рішення за складних і мінливих обставин, а також наявністю системи ефективного управління персоналом в організації [2, с. 74]. Ефективне управління персоналом на підприємстві неможливе без чіткого механізму функціонування системи маркетингу персоналу на підприємстві, який дає змогу сформувати єдиний підхід до оптимального використання методів та інструментів маркетингу персоналу. Механізм функціонування системи маркетингу персоналу наведено на рис. 1. Питання побудови ефективних систем маркетингу персоналу досліджували такі вчені: Н. Беяцький, А. Кібанов, Р. Вундерер, А. Брас, Л. Балабанова, О. Железнов, В. Ардзинов [1–7]. Подальших досліджень потребують питання розробки механізмів функціонування цих систем. Метою дослідження є розробка дієвого механізму функціонування системи маркетингу персоналу, придатного для застосування на вітчизняних підприємствах.

На кадрову політику загалом, зміст і специфіку конкретних програм і кадрових заходів впливає низка факторів, які на основі організації автор роботи розділяє на три типи: фактори макромаркетингового середовища, що визначають напрями маркетингу персоналу, під якими розуміються умови, які організація як суб'єкт управління здебільшого не може змінити, але які вона повинна враховувати для обґрунтованого визначення загальної потреби у працівниках у професійному та кваліфікаційному розрізах та оптимальних джерел покриття додаткової потреби у персоналі; фактори внутрішнього середовища, що визначають напрями маркетингу персоналу організації та які значною мірою піддаються управлінському впливу з боку організації, та фактори мікромаркетингового середовища – сукупність об'єктів і факторів, які безпосередньо впливають на можливість підприємства обслуговувати своїх споживачів – потенційних працівників і знаходиться поза межами підприємства. Оцінювання факторів, які впливають на забезпечення потреби в персоналі, вивчення ринку праці та аналіз кадрової політики підприємства виконує аналітично-інформаційна підсистема. Визначення потреби в персоналі є наступним кроком маркетингу персоналу, який базується на результатах оцінки як наявного персоналу, так і його майбутньої потреби, визначенні кількісної та якісної потреби в персоналі з урахуванням стратегії діяльності фірми, характеру та виду діяльності підприємства, ефективного навантаження працівників [3].

Найчастіше на підприємстві здійснюється визначення потреби в персоналі, але воно не охоплює керівників. Тому для ефективної роботи підприємства потрібно визначити оптимальну чисельність керівників середньої ланки управління за допомогою використання методики оцінки укомплектованості підприємства керівниками середньої ланки управління, яка реалізується за допомогою використання методу фотографії робочого часу. Далі

відповідно до цих посад необхідно розробити критерії відбору у вигляді професіограми та визначити перелік ключових професійних компетентностей. Наступним кроком є організація ефективного відбору персоналу на вакантні керівні посади, а саме вибір джерел їх залучення. Складові частини маркетингу персоналу реалізуються за допомогою методів та інструментів маркетингу персоналу. Методи відбору персоналу наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Методи відбору персоналу

Метод відбору	Опис методу
Анкета	Більшість організацій просять кандидатів на вакантну посаду заповнити анкету. Вона може містити як тільки стислу інформацію, так і найчастіше розгорнуту автобіографію з докладним зазначенням попередніх місць роботи, навичок і досягнень
Письмові тести	Типові шаблонні письмові тести дають змогу перевірити розумові здібності, кмітливість, оцінити здібності та інтереси кандидата
Моделювальні тести	Поширення цього інструменту пов'язане з тим, що такі тести розробляються в результаті ретельного аналізу конкретних робочих завдань і, отже, значно тісніше пов'язані з майбутньою роботою кандидата, ніж письмові. Тести, що моделюють роботу, складаються з реальних робочих завдань, а не їхніх заміників. Суть пробного завдання полягає в тому, що кандидату надають модель робочого завдання зменшеного масштабу та просять виконати завдання. Практично виконуючи ряд поставлених завдань, кандидат показує, що у нього є навички, необхідні для конкретної посади
Співбесіда	Як і анкета, співбесіда являє собою майже універсальний інструмент відбору. Під час структурованої та добре організованої співбесіди можна розраховувати на достовірне прогнозування майбутніх успіхів. Слід звертати увагу на те, як кандидат підійшов до підготовки загалом і того, що одягнути на співбесіду

Зазначені інструменти відбору персоналу мають свої сильні та слабкі сторони. Тому для найбільш точного визначення здібностей і навичок потенційних кандидатів на конкретну посаду краще скористатися їхньою сукупністю. Вимоги до персоналу пропонується впорядкувати у вигляді професіограми. Адаптація персоналу – важлива складова частина системи маркетингу персоналу. Для того щоб підвищити ефективність адаптації співробітника до нових для нього умов роботи, доцільно використовувати такі потужні інструменти, як наставництво та коучинг [30].

Оцінювальна підсистема відповідає за оцінку й атестацію персоналу. Ці складові частини – одні з найважливіших складових маркетингу персоналу, що являють собою періодичний огляд професійної придатності та відповідності посаді кожного працівника певної категорії. Асесмент-центр – досить нова методика, що завоювала популярність завдяки надійності та точності в оцінці професійно важливих якостей співробітників [42]. Однак цей метод підходить не всім, оскільки він вимагає залучення сторонніх фахівців. Ейчари або запрошені фахівці розробляють перелік основних компетенцій, наявність яких у співробітників дасть змогу компанії досягти успіху. Далі моделюються складні робочі ситуації або бізнес-ігри, в яких можуть яскраво виявитися знання та вміння працівників. За підсумками гри зіставляються необхідні та виявлені компетенції та готується висновок про ступінь придатності людини до цієї роботи, необхідність додаткового навчання або просування службою. Методика «360 градусів» – кругова суб'єктивна оцінка персоналу, коли працівник оцінюється своїм керівником, колегами, підлеглими та клієнтами.

Можна також використовувати нетрадиційні методи, такі як поліграф, психологічний стресовий показник, тести на чесність чи ставлення до чогось, установленого компанією; соціоніка (наука, що вивчає процес переробки інформації з навколишнього світу психікою людини); метод відбору за іменем, звуковою вібрацією імені, а також за співзвучністю імені, по батькові та прізвища здобувача; для деяких компаній у процесі відбору кандидатів нормальним є визначення особистісних якостей на підставі їхньої групи крові; графологія (мистецтво, яке дає змогу фахівцям пізнавати та пояснювати характер за почерком); метод визначення характеру людини за відбитками пальців і, відповідно, метод відбору за цими ж відбитками. Контролювальна підсистема здійснює оцінку впливу ефективності маркетингу персоналу на продуктивність праці з використанням економіко-математичних методів. Координувальна підсистема координує всі управлінські функції у сфері функціонування системи маркетингу персоналу. Таким чином, у рамках конкретного підприємства такий механізм функціонування системи маркетингу персоналу дасть змогу координувати та спрямовувати в єдине русло функції маркетингу й управління персоналом. Механізм функціонування системи маркетингу персоналу може бути застосований на будь-яких вітчизняних підприємствах.

Науковий результат цього дослідження полягає в розробці механізму функціонування системи маркетингу персоналу, а перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямку полягають в удосконаленні методів оцінки ефективності функціонування системи маркетингу персоналу на вітчизняних підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

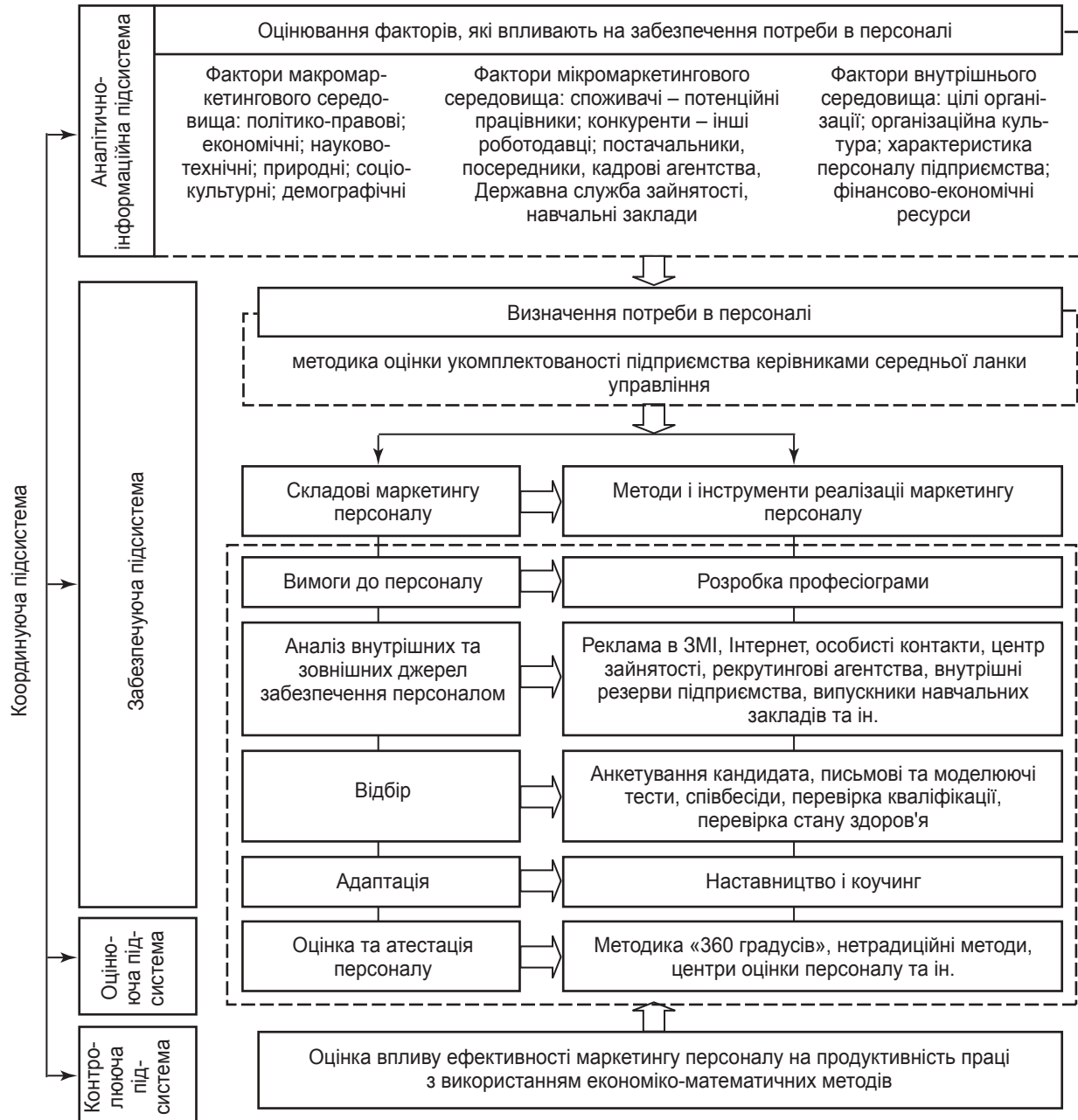


Рис. 1. Механізм функціонування системи маркетингу персоналу на підприємстві

Література: 1. Ардзинов В. Д. Методология формирования маркетинга трудовых ресурсов в системе предпринимательства : дис. ... д-ра экон. наук : 08.03.30 / Ардзинов Василий Дмитриевич. – СПб., 2000. – 278 с. 2. Балабанова Л. Головні напрями використання маркетингу персоналу в системі управління персоналом / Л. Балабанова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2010. – № 1. – С. 161–168. 3. Білецький О. М. Управлінські аспекти маркетингу персоналу в процесі реінжинірингу / О. М. Білецький // Вчені записки університету «Крок». – 2008. – № 18. – Т. 2. – С. 35–40. 4. Брас А. Позиція персонал-маркетингу в управлінні працівниками підприємств / А. Брас // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 303–307. 5. Вундерер Р. Маркетинг персоналу / Р. Вундерер // Центр маркетингових досліджень та менеджменту. – 2007. – № 3 (94) – С. 68–76. 6. Железнов О. Концептуальні підходи до визначення поняття «маркетинг персоналу» / О. Железнов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 150–153. 7. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 638 с.

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330.1:658

Піскун О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність розрахунку таксономічного показника, визначено показники стану ефективності використання основних засобів на підприємстві, побудовано таксономічну модель ефективності використання основних засобів на прикладі ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство».

Ключові слова: основні засоби, ефективність, таксономічний показник, показники ефективності використання основних засобів.

Аннотация. Рассмотрена сущность расчета таксономического показателя, определены показатели состояния эффективности использования основных средств, построена таксономическая модель эффективности использования основных средств на примере ООО «Кегичевское хлебоприемное предприятие».

Ключевые слова: основные средства, эффективность, таксономический показатель, показатель эффективности использования основных средств.

Annotation. The essence of taxonomic calculating the index, defined indicators of efficiency of fixed assets in the enterprise, built taxonomic model of efficiency, plant and equipment on the example of LLC "Kegichevsky Cereal".

Keywords: tangible assets, efficiency, taxonomic index, index of efficiency of using tangible assets.

Інвестування капіталу в основні засоби підприємства передбачає взяття його з обороту на тривалий час, «заморожування» у вигляді матеріальних активів. Вибираючи серед альтернативних варіантів інвестування та надаючи перевагу вкладенням в основні засоби, підприємство очікує на певні економічні вигоди, рівень яких підтвердив би доцільність вибраного напрямку інвестування.

Для отримання необхідної величини прибутку необхідно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів і досліджувати фактори, які впливають на цю зміну. У зв'язку з цим об'єктивно виміряти ефективність використання основних засобів на підприємстві можна, використовуючи систему показників, яка поєднує не тільки кількісні, а й якісні показники. Саме таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації та покликані долати цю проблему.

Проблему ефективності використання основних засобів досліджувала низка вчених, серед яких можна виділити Н. М. Бондар, Б. С. Кругляк, Т. П. Бондар, О. Б. Зайцеву, А. І. Ковальова, Г. В. Скибу, В. О. Подольську, О. В. Яріш та ін.

Метою статті є аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві та побудова економіко-математичної моделі таксономічного показника рівня розвитку.

Об'єктом дослідження є основні засоби підприємства.

Предметом дослідження є підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Сутність методу таксономічного аналізу полягає у дослідженні об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак. Його використання допомагає розв'язати проблеми упорядкування й узагальнення багатомірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику. У цьому зв'язку використання таксономічного методу для побудови таксономічного показника ефективності використання основних засобів надасть можливість узагальнити вплив кожного з визначених показників, отримавши однозначну оцінку [1].

Таксономічний показник змінюється в межах від 0 до 1, набуваючи високих значень за великих значень стимуляторів і низьких значень за малих значень стимуляторів. Побудований таким чином таксономічний показник характеризує зміну значень ознак досліджуваних показників ефективності використання основних засобів підприємства в аналізованому періоді.

Побудова таксономічного показника рівня розвитку відбувається за допомогою етапів, які наведено на рис. 1.

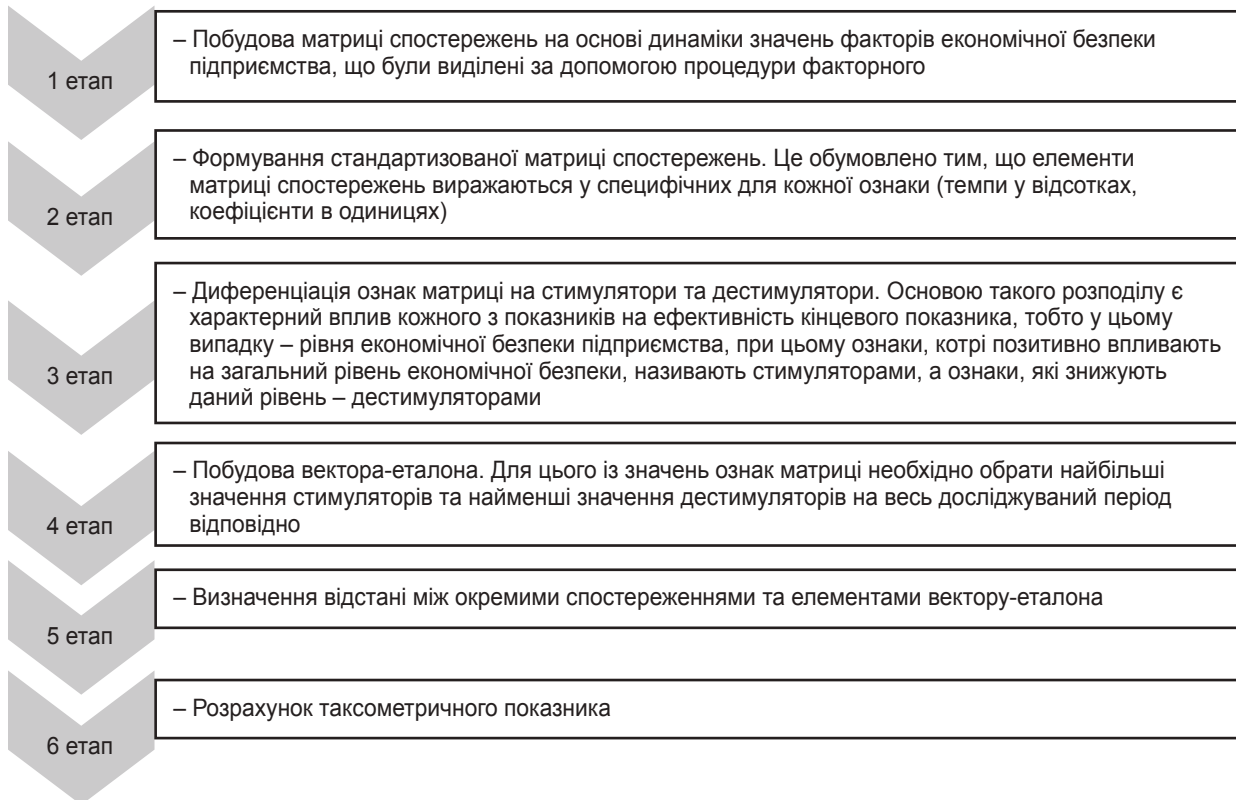


Рис. 1. Алгоритм використання таксономічного аналізу [2]

Для визначення рівня ефективності використання основних засобів на ТОВ «Кегичівське хлібоприймальне підприємство» в аналізованому періоді було розраховано таксономічний показник (таксономічний показник розвитку).

Вихідними даними для оцінки ефективності використання основних засобів на підприємстві є показники ефективності використання основних засобів і показники стану основних засобів. Така постановка завдання дасть змогу отримати загальну картину змін, що вивчаються в динаміці.

Проведемо процедуру стандартизації значень показників. Стандартизовані значення показників ефективності використання основних засобів підприємства, показники-стимулятори/дестимулятори та розраховані значення координат вектора-еталона наведено в табл. 1

Таблиця 1

Визначення координат вектора-еталона ефективності використання основних засобів підприємства

Показники ефективності використання основних засобів	Значення показника у відповідному році			Стимулятор / Дестимулятор	Вектор-еталон
	2012	2013	2014		
Фондорентабельність	9,98	1,09	0,95	-	-0,724
Фондоозброєність	11,2	119,05	151,6	+	0,961
Фондовіддача	5,04	0,66	0,75	+	1,414
Фондомісткість	0,2	1,5	1,3	+	0,875
Коефіцієнт зносу	0,2	0,05	0,09	+	-0,999
Коефіцієнт оновлення	0,33	0,91	0,09	-	1,3557
Коефіцієнт вибуття	0,00	0,00	0,01	+	1,414
Коефіцієнт приросту	0,49	10,63	0,08	+	1,413

Наступним етапом визначення показника таксономічного рівня розвитку є визначення відстаней між окремими спостереженнями (періодами) та вектором-еталоном.

Результати розрахунку таксономічного показника рівня ефективності використання основних засобів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Значення таксономічного показника ефективності використання основних засобів

№1	Роки	Евклідова відстань	Таксономічний показник розвитку
1	2012	5,698	0,176
2	2013	3,064	0,557
3	2014	3,908	0,435
Середнє значення відстаней		4,224	
Середнє квадратичне відхилення		1,345	
d = Середнє значення відстаней + 2 * середнє квадратичне відхилення		6,914	

Для визначення рівня ефективності використання основних засобів підприємством на основі побудованого таксономічного показника доцільно виділити 3 діапазони, які характеризують рівень ефективності використання основних засобів підприємством відповідно як високий, середній або низький.

Динаміку таксономічного показника ефективності використання основних засобів в аналізованому періоді наведено на рис. 2.

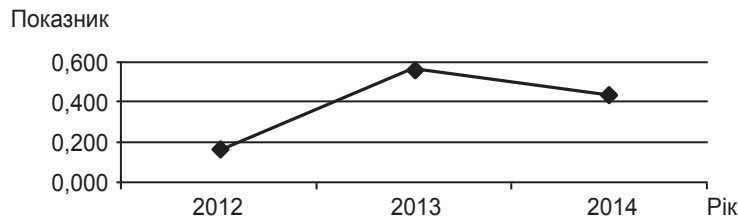


Рис. 2. Динаміка таксономічного показника ефективності використання основних засобів на підприємстві

Відповідно до розрахованих значень таксономічного показника можна говорити про те, що загалом для підприємства в аналізованому періоді характерний середній рівень ефективності використання основних засобів.

З наведених розрахунків випливає, що таксономічний показник побудований на базі значної кількості показників ефективності використання основних засобів і показників стану підприємства. Динаміка коефіцієнта таксономії ілюструє тенденції змін стану використання основних засобів. Наближення коефіцієнта таксономії до одиниці свідчить про ефективне використання основних засобів підприємством, і навпаки, віддалення його значення від одиниці – про не ефективне використання основних засобів підприємством [5].

Підбиваючи підсумок, можна відзначити, що коефіцієнт таксономії на підприємстві нестабільний протягом аналізованих періодів. У 2013 році показник набув найбільшого свого значення – 0,557, а в 2012 році найменше – 0,176. Це свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Показник дає можливість виявити напрямки зміни в досліджуваних процесах. Таким чином, у 2013 та 2014 роках показник є максимальним за рахунок наближених значень ознак до еталона, у 2012 році коефіцієнт найменший у зв'язку з відмінністю від еталона. Для підвищення рівня використання основних засобів підприємства необхідно не тільки прагнути їх модернізувати, збільшувати час роботи обладнання, поліпшувати структуру та склад основних засобів, але і максимально підвищувати ефективність використання того, що є, із застосуванням переважно інтенсивних методів. Таким чином, щоб використання основних засобів було справді економічно вигідним та ефективним, необхідно стежити за технічним станом; залучати фахівців під час проведення складних ремонтів; вивчати ринки виробництва; залучати спеціалістів маркетингового відділу; підвищувати рівень спеціалізації виробництва; усувати простой; модернізувати устаткування; удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва; знижувати фондомісткість; підвищувати фондovіддачу та продуктивність праці на підприємстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Макконнелл К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: В 2-х томах. Т. 2 / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 2010. – 399 с. 2. Голованов О. М. Ефективність використання основних виробничих фондів колгоспів / О. М. Голованов. – Київ : Урожай, 2012. – С. 89–90. 3. Ильмендеев В. Е. Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов в сельском хозяйстве / В. Е. Ильмендеев. – Куйбышев, 2011. – 34 с. 4. Старицкий Т. М. Рациональное відтворення основного капіталу в сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Т. М. Старицкий. – Київ, 2013. – 22 с.

5. Шваб А. П. Методологія оцінки ефективності діяльності підприємств АПК України в складних умовах довкілля / А. П. Шваб. – Житомир : Волинь, 2010. – 150 с.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

УДК 005.336.332.4

Підкопай М. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність поняття «потенціал» і «конкурентоспроможність», сформовано структуру економічного потенціалу малого підприємства відповідно до ресурсного підходу та розкрито основні фактори виробничо-господарської діяльності підприємства для підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: економічний потенціал, конкурентоспроможність, мале підприємство, ресурси, резерви.

Аннотация. Исследована сущность понятия «потенциал» и «конкурентоспособность», сформирована структура экономического потенциала малого предприятия в соответствии с ресурсным подходом и раскрыты основные факторы производственно-хозяйственной деятельности предприятия для повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: экономический потенциал, конкурентоспособность, малое предприятие, ресурсы, резервы.

Annotation. The essence of the concept of «potential» and «competitiveness», formed the structure of the economic potential of small business according to the resource approach and revealed the main factors of production and economic activity of the enterprise to improve its competitiveness.

Keywords: economic potential, competitiveness, small business, resources, reserves.

Розвиток ринкових відносин в Україні, реформування економіки та відносин власності, викликав появу малого бізнесу. Малі підприємства забезпечують суспільство необхідними товарами, послугами, новими робочими місцями, що таким чином підвищує конкуренцію як невід'ємну складову частину ринкової економіки, змушуючи керівництво оцінювати поточні та перспективні можливості підприємства, тобто його економічний потенціал.

Питанню дослідження сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування та структури розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як О. В. Ареф'єва, О. Ф. Балацький, Б. Є. Бачевський, В. З. Бугай [4, с. 30], В. Г. Краснокутська [3, с. 398], І. В. Заблудська, Є. В. Лапін, І. П. Отенко, О. О. Решетняк, І. М. Рєпіна, В. В. Россоха, М. В. Савченко [5, с. 24], О. С. Федонін та ін. Але питання формування економічного потенціалу саме малого підприємства є досить актуальним і потребує подальшого дослідження, адже мале підприємництво займає провідне місце в економіці України.

Метою цієї статті є формування економічного потенціалу та визначення основних ресурсів, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності малого підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування економічного потенціалу малого підприємства для підвищення його конкурентоспроможності.

У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 01.01.2013 частка малих підприємств становила 94,3 %, середніх – 5,5 % та великих – 0,2 % [1].

З урахуванням цього серед підприємств малого бізнесу загострюється конкуренція, що спонукає власників шукати шляхи для підвищення конкурентоспроможності свого підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства характеризує здатність створювати, виробляти та продавати товари та послуги, цінові та нецінові, якості яких привабливіші, ніж аналогічної продукції конкурентів [2, с. 38]. Треба додати, що конкурентоспроможність – це також можливість у нагромадженні та використанні потенціалу підприємства у різних сферах відносно інших підприємств конкурентів.

У тлумачному словнику потенціал трактується як «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, сфері» [3, с. 398].

Тож формування «потенціалу», тобто пошук «прихованих можливостей» підприємства, є головною метою для підвищення конкурентоспроможності.

Формування потенціалу підприємства означає виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу для підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Варто враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін [4, с. 30].

Найбільш доречно досліджувати саме економічний потенціал підприємства.

М. В. Савченко трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального та потенційного рівнів розвитку підприємства, що демонструє його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем [5, с. 24].

Формування економічного потенціалу найбільш доцільно здійснювати відповідно до ресурсного підходу, адже ресурси – це головний будівний фундамент для розвитку діяльності кожного підприємства.

Ресурси, якими володіє підприємство, передаються в його фінансовій звітності. З урахуванням цього економічний потенціал підприємства можна представити у вигляді двох компонентів: майновий потенціал (матеріально-технічна база), що представлений в активі балансу, та фінансовий потенціал (фінанси підприємства), що відображається фінансовими результатами та пасивом балансу.

Але для підвищення конкурентоспроможності підприємства, виявлення резервів цих факторів замало, бо у світовій економіці збільшується значущість інтелектуальних факторів виробництва, тобто підвищується роль трудового та інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Отже, узагальнюючи усе вищесказане, сформуємо структуру економічного потенціалу відповідно до ресурсного підходу, тобто виявлення резервів використання ресурсів тих факторів виробництва, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності малого підприємства, яка зображена на рис. 1.



Рис. 1. Структура економічного потенціалу малого підприємства

Виробничий потенціал акумулює в собі значну частку економічного потенціалу підприємства. Будь-яка виробнича діяльність функціонує для задоволення потреб споживача, тому виробничий потенціал доцільно ґрунтувати на максимізації потенційних можливостей якості товару, його вартості, доставці, що забезпечується гнучкістю виробництва та інноваційністю.

Формування фінансового потенціалу відбувається за рахунок фінансових ресурсів малого підприємства.

Аналіз фінансового стану, тобто показників фінансової стійкості, кредитоспроможності, ліквідності, ділової активності та порівняння їх з нормативними допоможе ідентифікувати джерела надходження фінансових ресурсів, кількість власних і залучених джерел, а отже, і фінансову незалежність підприємства, можливість розрахуватися за заборгованістю, визначити резерви та можливості підвищення фінансового стану. Аналіз результативних показників діяльності підприємства, розрахунок показників рентабельності, визначення факторів впливу на формування величини прибутку дасть змогу збільшити результати діяльності, що сприятиме розширенню діяльності та формуванню конкурентоспроможності підприємства.

Ефективне та раціональне використання фінансових ресурсів, виявлення шляхів їх збільшення є визначальним чинником стабілізації розвитку та гарантом економічного зростання малого підприємства.

На сьогодні у світі для створення конкурентних переваг у сфері малого бізнесу найважливішою складовою частиною економічного потенціалу є інвестиційно-інноваційний потенціал.

Швидкий технічний і технологічний підйом виробництва зумовлює впровадження інноваційної діяльності. Для малого підприємства інновації характеризуються новими споживчими якостями товару чи послуги порівняно з попереднім продуктом, впровадженням нових форм організації праці та управління, а також використанням результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності. Розвиток інноваційної діяльності не можливий без залучення інвестицій.

Також не менш важливим для конкурентоспроможності малого підприємства є його трудовий потенціал. Розглядати трудовий потенціал необхідно передусім з якісної сторони, адже саме персонал забезпечує реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, трудових, фінансових. Компетентність, розумові здібності забезпечать реалізацію правильних і дієвих управлінських рішень для розвитку підприємства.

Отже, сформована структура економічного потенціалу малого підприємства дасть змогу підвищити його конкурентоспроможність шляхом визначення головних факторів виробництва, що впливатимуть на його розвиток та зайняття лідерської позиції у відповідній сфері діяльності.

Це питання має подальші перспективи дослідження, адже розвиток малого бізнесу в Україні досить стрімкий та конкуренція на ринку тільки загострюється.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеєва Ю. В.

Література: 1. Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://www.dkrr.gov.ua/info/32262>. 2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – Київ : Центр навч. літ., 2012. – 384 с. 3. Краснокутська Н. С. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Н. С. Краснокутська, В. Т. Бусел. – Київ : Перун, 2009. – 596 с. 4. Бугай В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В. З. Бугай, А. В. Горбунова, Ю. В. Ключова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 27–33. 5. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Савченко Марина Василівна. – Харків, 2004. – 190 с.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СВОБОДЫ СЛОВА В УКРАИНЕ

УДК 342(477)

Подиновская Ю. И.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье на основании Конституции Украины рассмотрено обеспечение свободы слова и предусмотрено ее ограничение, необходимое для защиты интересов других лиц и общества в целом. Рассмотрены виды информации, участники информационных отношений. Приведены рекомендации разрешения проблем свободы слова в Украине.

Ключевые слова: свобода слова, права человека, информация, виды информации, диффамация, информационные отношения.

Анотація. У статті на підставі Конституції України розглянуто забезпечення свободи слова та передбачено її обмеження, необхідне для захисту інтересів інших осіб і суспільства загалом. Розглянуто види інформації, учасники інформаційних відносин. Наведено рекомендації подолання проблем свободи слова в Україні.

Ключові слова: свобода слова, права людини, інформація, види інформації, дифамація, інформаційні відносини.

Annotation. This article, based on the Constitution of Ukraine, considers freedom of speech and provides necessary limitations for the protection of the interests of others and society in general. There are discusses the types of information, the participants of information relations and provides recommendations to resolve problems freedom of speech in Ukraine.

Keywords: freedom of speech, human rights, information, types of information, defamation, media relations.

В соответствии с Конституцией Украины ст. 34 в Украине свобода слова является неотъемлемой частью личных прав человека. В демократическом обществе свобода слова играет ключевую роль в политической и социальной жизни. Она обеспечивает свободный обмен идеями и мнениями, получение и распространение информации и способствует внутреннему развитию личности. Свобода слова обеспечивает плюрализм взглядов и политических воззрений, без которых не может существовать правовое государство [1].

Однако свобода слова не может существовать в отдельности от других прав человека, ведь всегда найдутся те, кто будут злоупотреблять свободой слова и нарушать права других граждан. Именно правильно выстроенный баланс интересов отдельных граждан и общества в целом может обеспечить нормальное функционирование демократического общества. Этому будет содействовать сбалансированная система конституционно-правовых норм и институтов, способствующая обеспечению свободы слова и предусматривающая ограничения, необходимые для защиты интересов других лиц и общества в целом.

Актуальность темы статьи обуславливается необходимостью поиска путей развития и совершенствования законодательства в информационной сфере. В статье мы коснемся основных прав и свобод выражения лица, которое не имеет особого статуса.

Согласно ст. 34 Конституции Украины, каждому гарантировано право на свободу мысли и слова, на свободное выражение своих взглядов и убеждений. Каждый имеет право свободно выбирать, хранить, использовать и распространять информацию – устно, письменно или иным способом – на свой выбор. Кроме того, в Украине принято значительное количество специальных законов, которые в той или иной мере регулируют вопросы свободы слова (Закон Украины «Об информации», Закон Украины «О печатных средствах массовой информации» и др.) [1].

Свобода слова — право человека свободно выражать свои мысли. В настоящее время она включает свободу выражения как в устной, так и в письменной форме (свобода печати и средств массовой информации); в меньшей степени относится к социальной и политической рекламе (агитации). Это право упомянуто и в ряде международных документов, среди которых: «Всеобщая декларация прав человека» (ст. 19), «Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод» (ст. 10).

Понятие свободы слова исторически возникло как инструмент для обеспечения информированности и поддержания высокого уровня компетентности государственных органов власти. Так, английский Билль о правах 1689 г. гарантировал членам Парламента полную свободу обсуждения дел королевства и чиновников, без чего его работа была бы неэффективной.



Свобода слова иногда затрагивает интересы других лиц, а значит, входит в противоречие с положениями конституции. Следует отметить, что правовые нормы государств обычно регулируют ограничения на свободу слова на своей территории. Это связано с доступом человека к секретной информации, к информации, имеющей государственную тайну. Согласно международному праву ограничения на свободу слова обязаны отвечать трем условиям: они должны строго соответствовать закону, преследовать легитимную цель и должны быть необходимы и адекватны для достижения этой цели.

На сегодняшний день среди легитимных ограничений числятся защита национальной безопасности, общественного порядка, здоровья и нравственности, репутации и прав других лиц (в том числе авторского права), конфиденциальной информации, правосудия.

Согласно Закону Украины «Об информации», настоящий Закон закрепляет право граждан Украины на информацию, закладывает правовые основы информационной деятельности. Основываясь на Декларации о государственном суверенитете Украины и Акте провозглашения ее независимости, Закон утверждает информационный суверенитет Украины и определяет правовые формы международного сотрудничества в области информации.

Согласно ст. 42, 43, 44 участниками информационных отношений являются граждане, юридические лица или государство, приобретающие предусмотренные законом права и обязанности в процессе информационной деятельности.

Основными участниками этих отношений являются: авторы, потребители, распространители, хранители информации.

Каждый участник информационных отношений для обеспечения его прав, свобод и законных интересов имеет право на получение информации о:

- деятельности органов государственной власти; деятельности народных депутатов;
- деятельности органов местного и регионального самоуправления и местной администрации;
- о том, что касается его лично.

Участники информационных отношений обязаны:

- уважать информационные права других субъектов;
- использовать информацию согласно закону или договору (соглашению);
- обеспечить соблюдение принципов информационных отношений, предусмотренных статьями 5 настоящего Закона;

– обеспечивать доступ к информации всем потребителям на условиях, предусмотренных законом или соглашением, хранить ее в надлежащем состоянии в течение установленного срока и предоставлять другим гражданам, юридическим лицам или государственным органам в предусмотренном законом порядке;

- компенсировать ущерб, причиненный при нарушении законодательства об информации.

Согласно ст. 9 все граждане Украины, юридические лица и государственные органы имеют право на информацию, предусматривающее возможность свободного получения, использования, распространения и хранения сведений, необходимых им для реализации ими своих прав, свобод и законных интересов, осуществления задач и функций. Реализация права на информацию гражданами, юридическими лицами и государством не должна нарушать общественные, политические, экономические, социальные, духовные, экологические и иные права, свободы и законные интересы других граждан, права и интересы юридических лиц. Каждому гражданину обеспечивается свободный доступ к информации, касающейся его лично, кроме случаев, предусмотренных законами Украины.

Также данный закон (ст. 18) выделяет следующие виды информации

- статистическая информация;
- административная информация (данные); (ст. 18 дополнена абзацем третьим в соответствии с Законом № 3047-III [3047-14] от 07.02.2002)
- массовая информация;
- информация о деятельности государственных органов власти и органов местного и регионального самоуправления;
- правовая информация;
- информация о личности;
- информация справочно-энциклопедического характера;
- социологическая информация.

В целом, эти группы можно выделить в следующие 3 вида информации: общедоступная, личная и тайная [2].

Многие либеральные мыслители, начиная с Ж. Ж. Руссо, отмечали важность обучения культуре свободы слова. По их мнению, ведение дискуссии с целью установления истины и терпимое отношение к альтернативным точкам зрения способствует прогрессу и согласию в обществе.

Общепризнанно, что лакмусовой бумажкой, отражающей уровень свободы и демократии в обществе, является свобода слова как возможность любого человека свободно выражать свои мысли и убеждения, не опасаясь каких-либо преследований со стороны государства или лиц, в отношении которых такие мысли или убеждения высказаны.

Свобода слова не должна быть своеволием и причинять человеку вред в результате распространения недостоверной или порочащей его информации (диффамации; от лат. «diffamatio» – «разглашение, распространение»). Европейская конвенция «О защите прав человека и основополагающих свобод», закрепляя в ст. 10 свободу выражения взглядов, устанавливает, что «осуществление этой свободы, поскольку оно связано с обязанностями и ответственностью, может подлежать таким формальностям, условиям, ограничениям или санкциям, которые установлены законом и являются необходимыми в демократическом обществе для ... защиты репутации и прав иных лиц». В США и в большинстве стран Европы существуют кодексы журналистской этики, закрепляющие принципы поведения журналистов. Совет Европы в своих резолюциях о стандартах в сфере СМИ неоднократно подчеркивал необходимость соблюдения этих принципов [3].

В отечественном законодательстве, в отличие от других государств (например, Закон «О диффамации» 1996 года в Великобритании или Ордонанс «О диффамации» 1960 года в Сингапуре), диффамация сама по себе не рассматривается как наказуемое деяние. В свою очередь, согласно ст. 270, 275, 297 Гражданского кодекса Украины физическое лицо имеет право как на уважение достоинства и чести, так и право на их защиту. При этом физическое лицо, распространяющее информацию, полученную из официальных источников (информация органов государственной власти, органов местного самоуправления, отчеты, стенограммы и т. п.), не обязано проверять ее достоверность и не несет ответственности в случае ее опровержения (ч. 2 ст. 302 Гражданского кодекса Украины). Также, в соответствии с ч. 1 ст. 30 Закона Украины «Об информации», никто не может быть привлечен к ответственности за высказывание оценочных суждений. Таким образом, исходя из положений действующего законодательства Украины, реализация права на защиту от диффамации возможна путем опровержения заведомо ложных сведений. Однако в случае распространения правдивых порочащих сведений (достоверной диффамации) данный способ защиты невозможно применить, а иного способа законодательство Украины не предусматривает. Более того, сама система правового регулирования СМИ в нашей стране недостаточно развита, а также имеет множество противоречий и неясностей [2; 4].

Так, практически все законодательные акты, регулирующие профессиональную журналистскую деятельность, обязывают журналистов (либо иных субъектов, занимающихся распространением информации), проверять ее достоверность (ст. 26 Закона Украины «О печатных средствах массовой информации (прессе) в Украине», ст. 60 Закона Украины «О телевидении и радиовещании»). Вместе с тем все из вышеперечисленных законодательных актов устанавливают, что ни редакция, ни журналисты не несут ответственности за публикацию сведений, которые не отвечают действительности, унижают честь и достоинство граждан и организаций, представляют собой злоупотребление СМИ своими правами, если эти сведения получены от информационных агентств или от основателя (соучредителей) либо же являются дословным воссозданием материалов, опубликованных другим СМИ, со ссылкой на него (ст. 42 Закона Украины «О печатных средствах массовой информации (прессе) в Украине», ст. 35 Закона Украины «Об информационных агентствах»).

На практике такая ситуация приводит к тому, что многие субъекты информационной деятельности (преследуя цели, далекие от истинно профессиональных), прикрываясь указанными нормами Закона, без какой-либо предварительной проверки информации открыто занимаются «черным сливом». Существование этой проблемы признают многие гранды отечественной журналистики.

Негативное влияние на регулирование информационных отношений оказывает и тот факт, что Закон Украины «Об информации» не определяет видов и правового режима деятельности современных СМИ, а специальные законы приняты только в отношении традиционных медиа (например, Закон Украины «О печатных средствах массовой информации (прессе) в Украине» или Закон Украины «О телевидении и радиовещании»). Таким образом, можно говорить о том, что правовое регулирование деятельности интернет-СМИ в Украине, по сути, отсутствует.

Как мы видим, на фоне слабости правовой системы поток информации, который практически не поддается контролю, создает благоприятную среду для нарушения прав человека. Несомненно, электронные СМИ на данный момент являются наиболее эффективным способом борьбы с конформизмом и приспособленчеством. Они являются более свободными, мобильными, более открыто освещают политические и социальные события по сравнению с остальными средствами массовой информации. Вместе с тем отсутствие отлаженных правовых механизмов регулирования вопросов, связанных с ответственностью за некачественное предоставление услуг в информационном пространстве, ведет к снижению качества этих услуг.

Обращение к западному опыту свидетельствует, что там действия СМИ подпадают под сферу контроля непосредственно общества. Например, в Австрии, Великобритании, Германии, Нидерландах, Норвегии, Швеции и Австралии существуют национальные Советы по делам печати, которые заслушивают и принимают решения по индивидуальным жалобам в отношении прессы. Санкции, применяемые такими Советами в отношении СМИ, причастных к распространению недостоверной информации, могут повлечь самые серьезные последствия (вплоть до закрытия издания).

Еще одним примером выхода из сложившейся ситуации, который практикуется в западных государствах, является принятие кодексов журналистской этики. В этом случае профессионалы сами осуществляют контроль за чистотой своих рядов [5].

Из вышеизложенного следует, что разрешение проблем свободы слова в электронных СМИ, а также противодействие диффамации в интернет-ресурсах – дело рук не одного поколения как юристов, так и самих СМИ в лице журналистов. В истинно правовом государстве, которым Украина стремится стать, государство – не ограничитель свободы, под которым у нас традиционно понимается давление на свободу слова вплоть до ее уничтожения, а гарант свободы всех участников информационных отношений: как тех, кто предоставляет информацию, так и тех, кто ее потребляет и кого эта информация затрагивает. Основой разрешения данной проблемы должно стать реформирование законодательства, регулирующего деятельность СМИ, и закрепление в нем не только основополагающих этических принципов журналистики, но и эффективного механизма их соблюдения. В противном случае положения Резолюции Парламентской ассамблеи Совета Европы о распространении сведений исключительно на принципе достоверности останутся в Украине не более чем красивой фразой, а загрязнение информационной среды будет еще долгие годы отравлять здоровье общества.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, профессор Сергиенко В. В.

Литература: 1. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>. 2. Про інформацію [Електронний ресурс] : Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>. 3. Декларация прав человека и гражданина, принята депутатами Генеральных штатов 24 августа 1789 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agitclub.ru/museum/revolution1/1789/declaration.htm>. 4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 5. Харитонов А. Свобода слова vs. Диффамация [Електронний ресурс] / А. Харитонов. – Режим доступу : http://jurliga.ligazakon.ua/blogs_article/65.htm.

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 005.951:005.52

Помазан А. В.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття системного аналізу як сукупності процедур, прийомів, підходів, методів, об'єднаних для ухвалення ефективного якісного управлінського рішення. Визначено основні риси системного аналізу. Сформульовано принципи системного аналізу та розглянуто їхній зміст. Розглянуто необхідність використання системного аналізу в дослідженнях економіки підприємства.

Ключові слова: системний аналіз, система управління виробництвом, принципи системного аналізу, система, управлінське рішення, завдання системного аналізу.

Аннотація. Рассмотрены понятия системного анализа как совокупности процедур, приемов, подходов, методов, объединенных с целью разработки эффективного качественного управленческого решения. Определены основные черты системного анализа. Сформулированы принципы системного анализа и рассмотрено их содержание. Рассмотрена необходимость использования системного анализа в исследованиях экономики предприятия.

Ключевые слова: системный анализ, система управления производством, принципы системного анализа, система, управленческое решение, задачи системного анализа.

Annotation. The concepts of system analysis as a combination of procedures, methods, approaches, methods, combined with the aim of developing an effective quality management solutions. The main features of the system analysis. The principles of the system analysis and examined their contents. The necessity of the use of systems analysis in the research enterprise economy.

Keywords: system analysis, production management system, principles of systems analysis, system, administrative decision, the task of the system analysis.

Системний аналіз є одним із найкращих методів, який досліджує економіку як складну цілісну систему в різних аспектах – як сукупність елементів різних рівнів, у розрізі сфер діяльності та функцій.

Під час дослідження сучасної економіки підприємств та окремих її складових застосування лише традиційних аналітичних методів дослідження може виявитися не зовсім актуальним. Тому виникає необхідність використання цілісних, комплексних та всебічних підходів, що акцентують увагу на певному економічному об'єкті та на дослідженні навколишнього середовища, в якому він функціонує.

Значний внесок у розробку системного аналізу як методу дослідження підприємницької діяльності зробили такі вчені, як В. С. Анфілатов, А. А. Ємельянов [1], В. І. Алексєєва, В. Ю. Васильєв [2], Б. І. Герасимов [3], С. А. Оптнер [4], Ю. П. Сурмін [5].

Метою дослідження є розвиток системного мислення, усвідомлення необхідності застосування системного підходу для управління й ухвалення рішень, для дослідження процесів і складних явищ у соціально-економічних системах.

Вислів «одна справа – описувати який-небудь бізнес-процес, а зовсім інша справа – представити цілу організацію як систему динамічних процесів, що взаємодіють» найкраще характеризує особливості сили впливу системного аналізу на рішення різних проблем економіки [6].

Системний підхід дає змогу найкраще уявити структуру організації та взаємодію її елементів. Цей принцип, як і всі інші, приводить до перегляду логіки бізнесу [7]. Системний погляд вимагає координації всіх аспектів діяльності організації. Передусім, це приводить до підбору завдань, що виникають у рамках концепції якості, згідно з місією організації, її баченням, стратегічними цілями [8].

Зміст системного підходу полягає в комплексному вивченні складних об'єктів як єдиної цілісної системи у нерозривному зв'язку з усіма її складовими елементами.

Головними завданнями системного підходу є завдання аналізу та синтезу об'єкта-системи [6]. Системний підхід до економічного аналізу може по-різному розумітися.

Системний аналіз можна визначити як сукупність процедур, системних уявлень, прийомів, методів, інструментарію, теорій, підходів, об'єднаних для розробки ефективного якісного управлінського рішення [10].

Цей аналіз відіграє головну роль у плануванні, управлінні виробництвом, ухваленні ефективних управлінських рішень.

Системний підхід досліджує відносини та зв'язки комплексу сторін діяльності підприємства для визначення досягнення системної мети.

Системний підхід в економічному аналізі дає змогу розробити науково обґрунтовані варіанти виконання господарських завдань, визначити ефективність цих варіантів, що дає підставу для вибору найбільш доцільних управлінських рішень [7].

Системний аналіз економіки підприємств базується на органічній взаємодії аналітичного розкладання проблеми на складові та дослідження частини й цілого. Також під час аналізу необхідно розглядати цілі та завдання, частину та ціле, а за результатами дослідження формувати ефективні методи ведення підприємницької діяльності.

Основними рисами системного аналізу підприємства є:

- можливість виявлення оптимального рішення з багатьох можливих варіантів шляхом використання математичних розрахунків;

- кожний варіант розглядається з боку довгостроковості;
- системний аналіз діяльності підприємства розглядається як спосіб детального з'ясування та структуризації проблем управління;

– у системному аналізі особлива увага приділяється розробленню нових принципів ефективної діяльності.

Системний аналіз підприємства – науковий метод, який базується на послідовній дії та взаємодії між елементами системи, утворюючи комплекс математичних, експериментальних, статистичних і загальнонаукових методів.

Цінність системного підходу до дослідження ефективної діяльності підприємства полягає в тому, що розгляд категорій і методології системного аналізу створює основу для логічного та послідовного підходу до проблеми ухвалення рішень у системі управління ними [11].

Ефективність вирішення проблем за допомогою системного аналізу визначається структурою розв'язуваних проблем.

Системний аналіз економіки підприємства містить загальні принципи системного аналізу, до яких належать:

1. Принцип дедуктивної послідовності – послідовне розглядання діяльності за етапами: від оточення та зв'язків із цілим до зв'язків частин цілого.

2. Принцип мети орієнтує на те, що під час дослідження підприємства як системи необхідно передусім виявити мету її функціонування. Принцип мети конструктивний за дотримання двох умов:

- мета системного аналізу повинна бути сформована так, щоб ступінь її досягнення можна було оцінити кількісно;
- у системі повинен бути механізм, який дає змогу оцінити ступінь ефективної діяльності.

3. Принцип узгодження ресурсів і цілей розгляду, актуалізації системи. Ресурси, спрямовані на функціонування системи, повинні бути узгоджені за величиною та часом відповідно до ступеня важливості й актуальності цілей і завдань, що виконуються системою аналізу.

4. Принцип безконфліктності – відсутність конфліктів між частинами цілого, цілей цілого та частин, що призводять до конфлікту.

5. Принцип подвійності впливає з принципу мети й означає, що система аналізу повинна розглядатися як частина системи управління та водночас як самостійна частина, яка відіграє роль єдиного цілого у взаємодії із середовищем. Кожен елемент системи має власну структуру і також може розглядатися як система.

6. Принцип цілісності вимагає розглядати систему аналізу як щось виокремлене із сукупності інших об'єктів (системи планування та прогнозування витрат виробництва, системи обліку, організації тощо), що є цілим відносно навколишнього середовища, має свої специфічні функції та розвивається за властивими їй законами. При цьому не заперечується необхідність вивчення окремих сторін.

7. Принцип складності вказує на необхідність дослідження системи аналізу як складного утворення, і, якщо складність дуже висока, потрібно послідовно спрощувати систему так, щоб зберегти всі її істотні властивості.

8. Принцип множинності вимагає від дослідника подавати опис системи аналізу на всіх рівнях.

9. Принцип історизму зобов'язує дослідника розкривати минуле системи аналізу підприємства та виявляти тенденції та закономірності її розвитку в майбутньому.

Отже, обґрунтування вибору рішення – важливе завдання системного аналізу економіки підприємства. Метою застосування цього аналізу до конкретної проблеми в системі управління підприємством є підвищення ступеня обґрунтованості рішення, що ухвалюється.

Тому для ефективного управління на підприємстві необхідно насамперед створити систему аналізу ефективної діяльності як методологічну основу управління на всіх стадіях виробничого процесу, що сприятиме оптимальності, своєчасності, гнучкості, реальності, об'єктивності, якості й ефективності управлінського рішення. Без об'єктивного системного аналізу неможливе подальше виконання функцій системи управління підприємством.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванієнко В. В.

Література: 1. Анфилов В. С. Системный анализ в управлении : учеб. пособие / В. С. Анфилов [и др.] ; под. ред. А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 368 с. 2. Алексеева А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. И. Алексеева [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 528 с. 3. Герасимов Б. И. Основы системы теории системного анализа: качество и выбор : учеб. пособие / Б. И. Герасимов [и др.]. – Тамбов : Изд-во ФГБОУВПО «ТДТУ», 2011. – 80 с. 4. Оптнер С. Л. Системный анализ

для решения деловых и промышленных проблем [Электронный ресурс] / С. Л. Оптнер. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5775>. **5.** Сурмін Ю. П. Теорія систем і системний аналіз [Текст] : навч. посіб. / Ю. П. Сурмін. – Київ : МАУП, 2003. – 368 с. **6.** Барнгольц С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / С. Б. Барнгольц. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 214 с. **7.** Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ : Центр навч. літ., 2003. – 173 с. **8.** Козак І. І. Економічний аналіз : навч. посіб. / І. І. Козак. – 2-ге вид. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 217 с. **9.** Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2010. – 556 с. **10.** Івахненко В. М. Курс економічного аналізу / В. М. Івахненко. – Київ : Знання-прес, 2003. – 359 с. **11.** Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посіб. / С. С. Черниш. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 312 с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТАДІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

УДК 330.322

Просін О. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено сутність та особливості інвестиційного проекту. Надано класифікацію інвестиційних проектів. Визначено стадії реалізації інвестиційного проекту. Досліджено основні інструменти управління інвестиційним проектом. Обґрунтовано доцільність реалізації підприємством інвестиційного проекту з урахуванням інвестиційного задуму.

Ключові слова: інвестиційний проект, інвестиції, проектна (інвестиційна) пропозиція, інвестиційний задум, інвестиційна діяльність.

Аннотация. Определена сущность и особенности инвестиционного проекта. Предоставлена классификация инвестиционных проектов. Определены стадии реализации инвестиционного проекта. Исследованы основные инструменты управления инвестиционным проектом. Обоснована целесообразность реализации предприятием инвестиционного проекта, исходя из инвестиционного замысла.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиции, проектное (инвестиционное) предложение, инвестиционный замысел, инвестиционная деятельность.

Annotation. Defined the essence and characteristics of investment project. Presents the classification of investment projects. Identified the stages of investment project realization. Investigated the basic instruments of management of an investment project. The expediency of implementation of investment projects by enterprises, based on the investment plan.

Keywords: investment project, investment, project (investment) proposal, investment plan, investment activity.

На сьогодні в нестабільних умовах господарювання підприємствам необхідно шукати нові шляхи забезпечення власної фінансової стійкості. На сучасному етапі розвиток вітчизняних підприємств пов'язаний із пошуком нових напрямів реалізації інвестиційних проектів. Інвестиційний проект – це не лише процес вкладання капіталу, метою якого є отримання прибутку. В окремих випадках інвестиційний проект передбачає перебудову бізнес-процесів і реорганізацію системи управління підприємством. Важливість інвестиційних проектів для підприємства складно переоцінити. Складання інвестиційної пропозиції та реалізація інвестиційного проекту дає змогу визначити напрям розвитку підприємства, необхідний для досягнення поставленої мети. Правильна інвестиційна політика є запорукою успіху для підприємства. За її допомогою підприємство може не тільки забезпечити власну фінансову стійкість, але й отримати значні конкурентні переваги. Тому питання аналізу інвестиційних проектів набуває значної актуальності.

Вивчення цього питання, висвітлення його теоретичних та економіко-організаційних аспектів здійснювали такі провідні економісти, як Г. О. Бардиш [2], В. А. Верба [3], О. А. Загородніх [3], С. О. Москвін [4], Т. В. Майорова [5], М. І. Книш [6], А. А. Пересада [8], О. О. Ляхова [8] та ін.

Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій із корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей [1].

Інвестиційний проект – це сукупність цілеспрямованих організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних заходів, які здійснюються суб'єктами інвестиційної діяльності й оформлені у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних і достатніх для обґрунтування, організації й управління роботами з реалізації проекту. Розробленню інвестиційного проекту може передувати розроблення проектної (інвестиційної) пропозиції [1].

Інакше кажучи, інвестиційний проект – це заходи керівного складу підприємства з розміщення коштів щодо реалізації проекту. При цьому варто розуміти, що вкладені інвестиції не завжди приносять бажаний результат. Для мінімізації інвестиційних ризиків у реалізацію інвестиційного проекту можна вкладати тільки вільні кошти. Це максимально зменшить імовірність зниження фінансової стійкості у разі, якщо проект буде реалізовано не ефективно.

Інвестиційні проекти класифікують за такими ознаками [5]:

- змістом: проекти розширення (розвитку) підприємства і проекти реабілітації (санації). Перші припускають заходи, спрямовані на збільшення випуску продукції. Другі здебільшого є антикризовими заходами і позначаються в бізнес-плані фінансового оздоровлення підприємства;
- масштабом: глобальні, великомасштабні, регіонального, галузевого, міського масштабу та локальні;
- тривалістю: короткострокові (до одного року) і довгострокові (які мають стратегічний характер).

Дуже важливим питанням є визначення стадій реалізації інвестиційного проекту. Стадії реалізації інвестиційного проекту та їхній опис надано в табл. 1 [5].

Таблиця 1

Стадії реалізації інвестиційного проекту

Стадія	Опис
Доінвестиційна стадія	На цій стадії відбувається формування інвестиційного задуму та визначення інвестиційних можливостей, що є основою для складання документів, з яким ознайомлюють учасників і потенційних інвесторів для залучення додаткового капіталу. Якщо проект виявиться цікавим і привабливим, компанія може ухвалити рішення про проведення інвестиційного конкурсу, під час якого визначають майбутніх партнерів
Аналіз та оцінка потенційних ризиків і визначення майбутнього ефекту	На цьому етапі відповідальні особи складають кошторис реалізації інвестиційного проекту, визначають ризики, які можуть призвести до зниження ефективності проекту або до невиконання визначеного плану, й оцінюють, який результат у майбутньому має отримати підприємство
Розробка проекту	Відбувається оформлення інвестиційного задуму зі складанням бізнес-плану – документа, який відображатиме інформацію про системну оцінку перспектив і ризиків інвестиційного проекту. На цьому етапі на підставі інвестиційної документації ухвалюється рішення про доцільність фінансування інвестиційного проекту або відмови від нього
Визначення осіб, які відповідальні за використання ресурсів і реалізацію інвестиційного проекту	На основі кошторисної документації виконавці мають реалізувати інвестиційний задум відповідно до попередньо поставленої мети
Оцінка результативності інвестиційного проекту	На останньому етапі передбачено не тільки оцінку, а й результативне управління та контроль, що забезпечить максимальний ефект від реалізації інвестиційного проекту

Серед ефективних інструментів управління слід відзначити реінжиніринг, аутсорсинг і контролінг.

Під час реалізації інвестиційного проекту для ефективного використання розробки має сенс (необхідно) провести реінжиніринг бізнес-процесів. Адже неефективне використання розробки не виправдовуватиме фінансові затрати на її реалізацію.

Також дуже важливим інструментом управління інвестиційними проектами є контролінг. Контролінг – це концепція ефективного управління об'єктом для забезпечення його сталого та тривалого існування в постійно змінюваному середовищі, враховуючи весь спектр внутрішніх і зовнішніх загроз стратегічному розвитку підприємства, що постійно діють [9]. У процесі контролінгу здійснюється збір, обробка й аналіз даних щодо інвестиційного проекту для оцінки економічної ефективності проекту та планування його подальшої реалізації. Система контролінгу базується на функціях планування, аналізу, обліку, мотивації й управління ресурсами, спрямовани-

ми на реалізацію проекту. Використання системи контролінгу дає змогу оцінити реалізацію проекту на кожному його етапі, виявити слабкі місця проекту та сформулювати відповідні висновки щодо усунення недоліків проекту та планування його подальшої ефективної реалізації.

Інструментом управління під час реалізації інвестиційного проекту може стати аутсорсинг. Він застосовується для якісного управління інвестиційним проектом. Сутність аутсорсингу полягає в залученні висококваліфікованих спеціалістів до бізнес-процесів компанії для підвищення їхньої ефективності. Але такий інструмент достатньо ризикований, адже залучення зовнішніх спеціалістів може призвести до зниження інформаційної й економічної безпеки підприємства. Тому під час застосування такого інструменту управління необхідно зробити виважений вибір щодо обслуговувальної аутсорсингової компанії, базуючись на оцінці її репутації.

Сучасна мінлива ситуація, в якій зараз функціонують суб'єкти господарювання, вимагає від них пошуку нових шляхів для розвитку. Для цього підприємству необхідно сформулювати інвестиційний задум проекту розвитку та реалізувати цей проект. Тільки за умови належного управління інвестиційним проектом можна отримати високі результати від його реалізації. Тому дуже важливим питанням є застосування якісних інструментів управління.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Жуков В. В.

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 15. – Ст. 2. 2. Бардиш Г. О. Проектний аналіз [Текст] : підручник / Г. О. Бардиш. – Київ : Знання, 2006. – 415 с. 3. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – Київ : КНЕУ, 2000. – 322 с. 4. Москвін С. О. Проектний аналіз : підручник / С. О. Москвін. – Київ : Лібра, 1998. – 368 с. 5. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник / Т. В. Майорова. – Київ : Центр навч. літ., 2009. – 472 с. 6. Кныш М. И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности : учеб. пособие / М. И. Кныш, Б. А. Перекаатов, Ю. П. Тютиков. – СПб. : Бизнес-Пресса, 1998. – 26 с. 7. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – Київ : Знання-Прес, 2003. – 622 с. 8. Пересада А. А. Проектне фінансування [Текст] : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова. – Київ : КНЕУ, 2005. – 736 с. 9. Шкарлет С. М. Контролінг в забезпеченні економічної безпеки управління підприємством / С. М. Шкарлет, В. В. Бондар, В. А. Іванець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 44. – С. 15–19.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336:631.162

Рисева Є. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто визначення сутності поняття «оборотні активи», розкрито структуру оборотних активів сільськогосподарського підприємства та виявлено особливості їхнього обліку. Запропоновано шляхи вдосконалення системи облікового забезпечення управління оборотними активами для покращення діяльності сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, облік, оборотні активи, оборотний капітал, оборотні кошти.

Аннотация. Рассмотрены определения сущности понятия «оборотные активы», раскрыта структура оборотных активов сельскохозяйственного предприятия и выявлены особенности их учета. Предложены пути совершенствования системы учетного обеспечения управления оборотными активами с целью улучшения деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, учет, оборотные активы, оборотный капитал, оборотные средства.

Annotation. Consider defining the essence of the concept of “current assets” reveals the structure of current assets of agricultural enterprises and peculiarities of accounting. Ways of improving the system for management of your current assets to improve activity of agricultural enterprises.

Keywords: farms, accounting, current assets, working capital, circulating assets.

Сьогодні в умовах трансформаційних процесів сільськогосподарське виробництво як основна зі сфер діяльності в агропромисловому комплексі сприяє забезпеченню продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни, формує частину валового внутрішнього продукту та фонду споживання населення.

Для безперервного забезпечення процесу виробництва сільськогосподарської продукції важливе значення мають оборотні активи, оскільки вони впливають на рівень формування собівартості продукції. Так, аналізуючи оборот речових елементів оборотних виробничих засобів, можна стверджувати, що він органічно пов'язаний із предметами та засобами праці.

Забезпечення безперервного процесу функціонування підприємства повинне здійснюватися за рахунок наявності оборотних активів. Від ступеня ефективності використання оборотних активів залежать стан підприємства та його безперебійна робота. Система бухгалтерського обліку забезпечує користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх, інформацією про стан активів, про прибутковість підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано розв'язання проблеми. Серед відомих науковців, які у своїх працях детально розглядали питання обліку оборотних активів, слід відзначити таких вітчизняних вчених: П. С. Безруких, Ф. Ф. Бутинця, Н. Д. Врублевського, С. В. Голову, Н. М. Малюгу, Г. І. Никоновича, Є. В. Мниха, В. А. Познаховського, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка, Н. М. Ткаченка, В. Г. Швеця та ін. Проте низка питань щодо методики бухгалтерського обліку оборотних активів підприємств вимагає подальших досліджень і наукових розробок. А саме не повною мірою розглянуто питання щодо інституціонального підходу формування оборотних активів сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття “оборотні активи”, основних особливостей їхнього обліку, а також у виявленні структури оборотних активів сільськогосподарського підприємства.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – це гроші та їхні еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців від дати балансу [1].

Для сільськогосподарських підприємств питання організації й ефективного використання оборотних засобів є дуже актуальними, оскільки у складі активів аграрного підприємства оборотний капітал займає значну частку. Це вимагає від науковців і практиків систематизації та доповнення теоретичних знань про організацію управління оборотним капіталом підприємств, виявлення їхніх недоліків, причин і наслідків, розроблення практичних рекомендацій щодо їх усунення на рівні окремих сільськогосподарських підприємств та галузі загалом.

Термін «оборотні активи» в економічній теорії має кілька синонімів (оборотний капітал, оборотні кошти), проте, незважаючи на різноманітність термінів, економічна суть цього поняття трактується у вітчизняній і зарубіжній літературі однаково. Оборотні активи разом з основними фондами являють собою матеріально-технічну основу процесу виробництва. Від їхньої кількості, якості, джерел формування й ефективності використання залежить рівень розвитку економіки сільськогосподарських підприємств [2].

Характерна особливість використання оборотних засобів у сільському господарстві полягає в тому, що ефективність їх використання значною мірою пов'язана з інтенсивністю їх вкладення на одиницю земельної площі. У сучасних умовах значний негативний вплив на ефективність використання оборотних активів, уповільнення їхньої оборотності спричиняють чинники кризового стану економіки, що діють незалежно від бажання підприємства. Водночас сільськогосподарські підприємства використовують внутрішні резерви підвищення ефективності використання оборотних активів, на які вони можуть суттєво впливати.

Порівняння обігу оборотних активів за поточний звітний період з обіговістю базисного періоду дає змогу встановити гальмування або прискорення обігу активів, визначити, як це вплинуло на вивільнення або заморожування їх, знайти причини гальмування обіговості та намітити шляхи її прискорення [3]. Ефективність використання оборотних активів підвищується під час скорочення часу знаходження їх у виробничих запасах, скорочення виробничого процесу, прискорення реалізації продукції та коштів у розрахунках, збільшення виробництва продукції та прибутку (чистого доходу) у розрахунку на кожну гривню оборотних активів.

Пріоритетним напрямком вдосконалення процесів формування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання є відновлення їхнього нормування як одного із дієвих чинників ефективного управління виробничим потенціалом підприємств. Для ефективного нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств доцільно створити досконалу систему контролю, яка б сприяла поліпшенню організації виробництва загалом і використання оборотних засобів зокрема [4].

Крім виробничих оборотних засобів кожне сільськогосподарське підприємство має частину активів, що перебувають в обороті. Це готова продукція, грошові кошти на рахунках у банку та в касі підприємства, кошти в розрахунках тощо. Ця частина активів, оцінена в грошах, називається засобами обігу. Основне їхнє призначення полягає в забезпеченні коштами планомірного процесу обороту на підприємствах. Але, незважаючи на відмінності у призначенні, оборотні засоби і засоби обігу тісно пов'язані між собою. Водночас оборотні засоби та засоби обігу є складовими оборотних активів, що відображають розміщення їх за сферами відтворення у процесі руху, та водночас самостійними економічними категоріями.

Облік запасів хоч не складний методологічно, але здебільшого дуже трудомісткий, оскільки до складу запасів можуть входити сотні видів найменувань, за кожним з яких для забезпечення кількісної та якісної інформації слід вести аналітичний облік. Облік запасів ведеться в натуральному та грошовому вимірюванні та потребує постійного контролю. Порядок оформлення первинної документації за запасами залежить від виду матеріалів, джерел їхнього надходження та каналів використання. У процесі документального оформлення первинного обліку виробничих запасів на підприємствах користуються відповідними нормативними документами [5].

Також існує проблема щодо складу малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП). Широкий перелік об'єктів, що входять до складу МШП, створює труднощі в організації облікової роботи на підприємствах, що спричиняє формування недостовірної інформації про їхній склад і вартість. Згідно з п. 6 П(С)БО 9 для малоцінних і швидкозношуваних предметів характерним є використання протягом операційного циклу (одного року) та збереження натуральної форми. Крім того, вони не містять перелік МШП, тому підприємства самі встановлюють і відображають у наказі про облікову політику склад МШП [6].

Наступною складовою частиною оборотних активів підприємства є дебіторська заборгованість, організація обліку якої має досить важливе значення, тому що сприяє впорядкуванню інформації та її достовірній оцінці за операціями із борговими правами (дебіторами). Облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7].

Поточні (короткострокові) фінансові інвестиції здійснюються на термін не більше від одного року та можуть бути вільно реалізовані в будь-який час. Поточні фінансові інвестиції обліковуються на рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції», за дебетом якого відображається придбання (надходження) поточних фінансових інвестицій, за кредитом – зменшення їхньої вартості та вибуття.

Однією з найважливіших статей оборотних активів є грошові кошти та їхній еквівалент. У ній відображаються кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валютах [8].

Витрати є важливою складовою частиною будь-якої господарської діяльності. Витрати належать до активу, тому що «метою створення активу, що має назву витрати майбутніх періодів, є відповідальне віднесення витрат на період, в якому будуть отримані економічні вигоди. В міру того, як витрати майбутніх періодів приносять вигоду, вони списуватимуться та відображатимуться як витрати». Витрати майбутніх періодів – це витрати, які здійснені у звітному періоді, але належать до наступного (або наступних) облікових періодів.

Для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах, використовується рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів».

За дебетом рахунка 39 «Витрати майбутніх періодів» відображаються понесені витрати майбутніх періодів, за кредитом – їхнє списання (розподіл) та включення до складу відповідних витрат звітного періоду.

Тому формувати оборотні кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства. У такому разі підприємство вимушене звертатися до позичання та залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості [9].

Висновки. Таким чином, у кожному конкретному сільськогосподарському підприємстві склад і структура оборотних активів є різними та залежать від типу виробництва, складу витрат на виробництво продукції, що виготовляється, матеріально-технічного постачання тощо. Стан, склад та структура оборотних активів є важливим індикатором ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Для підвищення ефективності використання оборотних активів як важливого чинника покращання фінансового стану підприємства, доцільним є забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів для підтримання



визначеного рівня платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Невід'ємною складовою частиною фінансової політики підприємства є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень.

Ефективність використання оборотних активів підвищується під час скорочення часу знаходження їх у виробничих запасах, скорочення виробничого процесу, прискорення реалізації продукції та коштів у розрахунках, збільшення виробництва продукції та прибутку (чистого).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Безкоровайна Л. В.

Література: 1. Демчук Л. А. Нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / Л. А. Демчук // Науковий вісник Національного авіаційного університету. – 2001. – № 3. – С. 183–189. 2. Ковальчук М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК : підручник / М. І. Ковальчук. – Київ : КНЕУ, 2005. – 390 с. 3. Фінансовий менеджмент : підручник / Під ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – Київ : КНЕУ, 2005. – 536 с. 4. Яковишина Н. А. Оборотні активи, їх відображення в обліку та фінансовій звітності [Електронний ресурс] / Н. А. Яковишина, І. В. Пшеничнюк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/7_79172.doc. 5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx. 6. Сапрыкин В. М. Методология учета расходов будущих периодов на основе принципа соответствия понесенных расходов полученным доходам : дис. ... д-ра экон. наук : 01.06.2008 / Сапрыкин Вячеслав Николаевич. – М., 2008. – 166 с. 7. Бурко К. В. Чинна практика обліку оборотних активів [Електронний ресурс] / К. В. Бурко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62577.doc.htm. 8. Поважний О. С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О. С. Поважний, Н. О. Крамзіна, Ю. В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 41–52. 9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2003. – 704 с. 10. Соляник Л. Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління : монографія / Л. Г. Соляник ; за ред. О. С. Галушко. – Дніпропетровськ : Вид-во НГУ, 2009. – 239 с.



ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 338.226

Рисева Є. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні основи формування системи управління оборотними активами та напрямки підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства. Надано перелік принципів здійснення оптимізації структури активів підприємства, яка спрямована на забезпечення його фінансової безпеки.

Ключові слова: оборотні активи, оборотний капітал, дебіторська заборгованість, система управління оборотними активами.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы формирования системы управления оборотными активами и направления повышения эффективности управления оборотными активами предприятия. Дан

перечень принципов осуществления оптимизации структуры активов предприятия, которая направлена на обеспечение его финансовой безопасности.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотный капитал, дебиторская задолженность, система управления оборотными активами.

Annotation. The article deals with the theoretical basis of current assets management system and indicator of current assets management company. Awarded for principles of optimizing the structure of assets, is aimed at ensuring its financial security.

Keywords: current assets, working capital, accounts receivable, current assets management system.

У теперішній нелегкий кризовий період перед більшістю підприємств України виникла проблема не тільки їхньої ефективної діяльності, але й фінансової стійкості. Адже для безперебійної діяльності підприємства, зокрема, в теперішніх умовах кризи, збільшення конкуренції та впливу інфляції оборотні активи є найнеобхіднішими засобами для безперервності виробничого процесу підприємства та забезпечення його платоспроможності.

Рациональне використання оборотних активів є однією з проблем, що має важливе значення для підвищення ефективності виробництва.

Отже, серед економічних ресурсів підприємств, що значною мірою впливають на їхній економічний розвиток, достатньо значущу частину займають оборотні активи. З переходом України до якісно нової моделі побудови економіки, яка передбачає реформування відносин власності та системи управління господарським механізмом, виникає необхідність нового підходу до дослідження питання раціонального використання оборотних активів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття управління оборотними активами висвітлено у працях провідних українських економістів, таких як І. А. Бланк, А. Д. Василик, М. В. Володькіна, К. В. Ізмайлова, Г. Г. Кірейцев, М. Я. Коробов, Л. А. Лігоненко, А. М. Поддєрьогін, Р. А. Слав'юк та ін. Різним аспектам управління оборотними активами присвячені праці таких зарубіжних учених-економістів, як Е. Брігем, І. Зелгавіс, В. Ковальов, Б. Коллас, М. Крейніна, Т. Манесс, Л. Павлова. Не розв'язана раніше частина загальної проблеми. Незважаючи на це, на сьогодні принципи управління оборотними активами повною мірою не розроблені у вітчизняній науковій і методичній літературі, що позначається на практиці: комплексної політики управління оборотними активами немає у переважній більшості українських підприємств [2].

Метою статті є обґрунтування та розробка науково-практичних засад формування системи управління оборотними активами, напрямків підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства.

У вітчизняній науці та практиці вираз «оборотні активи» асоціюється з визначенням «оборотний капітал», адже оборотний капітал є одним із найважливіших факторів, що впливає на формування собівартості продукції та за своїм економічним змістом може визначатися як сукупність оборотних фондів і фондів обігу. У сучасній економічній теорії та практиці існує безліч різних підходів до визначення економічної сутності оборотних активів і трапляються різні поняття, пов'язані з ним.

Проте найбільша частка оборотних активів знаходиться у виробничих запасах. Це пояснюється необхідністю забезпечення безупинності виробництва, яке може бути забезпечене за різного обсягу запасів матеріальних цінностей. Але оскільки створення надлишку цих запасів з економічного погляду є заморожуванням коштів, то стає очевидним, що найбільший господарський ефект досягається за їхньої мінімальної величини, достатньої для нормального функціонування виробництва [3].

Першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування.

Система управління оборотними активами являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу та складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування.

Система управління оборотними активами підприємства розробляється за такими основними етапами:

1. Аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді включає п'ять етапів. На першому етапі аналізу розглядається динаміка загального обсягу оборотних активів підприємства; темпи зміни їхньої середньої суми в зіставленні з темпами зміни обсягу реалізації продукції та середньої суми всіх активів; динаміка питомої ваги оборотних активів у загальній сумі активів підприємства [4].

На другому етапі аналізу розглядається динаміка складу оборотних активів підприємства в розрізі їхніх основних видів: запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; дебіторської заборгованості; залишків грошових активів. На цьому етапі аналізу розраховуються та вивчаються темпи зміни суми кожного із цих видів оборотних активів у зіставленні з темпами зміни обсягу виробництва та реалізації продукції;

розглядається динаміка питомої ваги основних видів оборотних активів у загальній їхній сумі. Аналіз складу оборотних активів підприємства за окремими їхніми видами дає змогу оцінити рівень ліквідності.

На третьому етапі аналізу вивчається оборотність окремих видів оборотних активів у їхній загальній сумі. Цей аналіз проводиться з використанням показників – коефіцієнта оборотності та періоду обороту оборотних активів. Встановлюється загальна тривалість і структура операційного, виробничого та фінансового циклів підприємства; досліджуються основні фактори, що впливають на тривалість цих циклів.

На четвертому етапі визначається рентабельність оборотних активів, досліджуються фактори, що її формують.

На п'ятому етапі аналізу розглядається склад основних джерел фінансування оборотних активів – динаміка їхньої суми та питомої ваги в загальному обсязі фінансових засобів, інвестованих у ці активи; визначається рівень фінансового ризику, що генерується сформованою структурою джерел фінансування оборотних активів [5; 6].

Результати аналізу дають змогу визначити загальний рівень ефективності управління оборотними активами на підприємстві та виявити основні напрями його підвищення в майбутньому періоді.

2. *Визначення принципів підходів щодо формування оборотних активів підприємства.* На цьому етапі аналіз відображає загальну ідеологію фінансового управління підприємством із позицій прийнятного співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності. Оборотні активи визначають вибір визначеного типу політики їхнього формування. 3. *Оптимізація обсягу оборотних активів.* Така оптимізація повинна виходити з вибраного підходу щодо формування оборотних активів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їхнього використання та ризику. Процес оптимізації обсягу оборотних активів складається з трьох основних етапів.

Перший етап. За результатами аналізу оборотних активів у попередньому періоді визначається система заходів щодо реалізації резервів, спрямованих на скорочення тривалості операційного, а в його рамках – виробничого та фінансового циклів підприємства. При цьому скорочення тривалості окремих циклів не повинно призводити до зниження обсягів виробництва та реалізації продукції.

Другий етап. На основі вибраного підходу до формування оборотних активів, запланованого обсягу виробництва та реалізації окремих видів продукції та розкритих резервів скорочення тривалості операційного циклу оптимізується обсяг і рівень окремих видів цих активів. Засобом такої оптимізації є нормування періоду їхнього обороту та суми.

Третій етап. На цьому етапі визначається загальний обсяг оборотних активів підприємства на наступний період.

3. *Оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів.* Сезонні особливості суттєво впливають на обсяг потреби в окремих видах оборотних активів для здійснення операційної діяльності. Коливання в розмірах потреби в окремих видах оборотних активів можуть бути викликані й сезонними особливостями попиту на продукцію підприємства. Тому у процесі управління оборотними активами варто визначати їхню сезонну потребу, що являє собою різницю між максимальною та мінімальною потребою в них протягом року [7].

Висновки. Отже, ефективне використання оборотних засобів повинне спиратися на правильність та економічну ефективність нормування оборотних засобів, яка передбачає формування та реалізацію оптимальних методів і параметрів їхнього функціонування; оптимізацію обсягу оборотних активів, яка повинна враховувати вибраний підхід щодо формування оборотних активів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їх використання та ризику; забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів, коли вони повинні приносити визначений прибуток під час їх використання у процесі фінансової діяльності; забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їх використання (особливо в період сьогоденної кризи); організацію поточного та перспективного управління оборотними активами, що забезпечує заданий рівень платоспроможності та фінансової стійкості; використання можливих низькозатратних способів поповнення оборотних активів у процесі господарської діяльності підприємства.

Таким чином, для забезпечення найбільш ефективного управління оборотними активами необхідно враховувати їхні особливості та фактори, що створюють складності в управлінні ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Носов П. Л. Сучасна класифікація оборотних активів / П. Л. Носов // Економіка і держава. – 2008. – № 7. – С. 43–44. 2. Коптева Е. П. Политика управления активами предприятия: теория и методология / Е. П. Коптева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – Вып. 2 (194). – С. 74–79. 3. Быковский В. В. Технологии финансового менеджмента : учеб. пособие. Ч. 1 / В. В. Быковский [и др.]. – Тамбов : Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2008. – 80 с. 4. Соляник Л. Г. Організаційно-економічний

механізм управління оборотними активами та джерелами їх фінансування / Л. Г. Соляник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2005. – № 4. – С. 48–54. **5.** Бутинець Т. А. П(С)БО (зі змінами та доповненнями станом на 01.01.2007). Ч. 1 / Т. А. Бутинець [та ін.]. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 196 с. **6.** Сікора І. Особливості оцінки оборотних активів на виробничих підприємствах / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 9. – С. 13–18. **7.** Чухно І. С. Визначення економічної сутності поняття «оборотні активи підприємства» / І. С. Чухно // Регіональна економіка. – 2008. – № 6. – С. 62–69. **8.** Ізмайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ізмайлова Наталія Вадимівна. – Київ, 2009. – 24 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.52:658.7

Рощупкіна М. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено наявні методики проведення аналізу запасів на підприємстві. Визначено основні показники, що характеризують ефективність використання запасів та згідно з ними проведено аналіз використання запасів на державному підприємстві «Харківське агрегатне конструкторське бюро».

Ключові слова: запаси, аналіз, ефективність, показники, підприємство.

Аннотация. Исследованы существующие методики проведения анализа запасов на предприятии. Определены основные показатели, характеризующие эффективность использования запасов и согласно ним проведен анализ использования запасов на государственном предприятии «Харьковское агрегатное конструкторское бюро».

Ключевые слова: запасы, анализ, эффективность, показатели, предприятие.

Annotation. The existing methods for the analysis of stocks in the company. The main indicators characterizing the efficiency of stocks and their analysis by using reserves to the State Enterprise “Kharkov aggregate designer bureau”.

Keywords: inventory, analysis, effectiveness, performance, business.

Запаси займають найбільшу питому вагу в балансі виробничого підприємства. Без них не можливе здійснення господарської операції. Також запаси на підприємстві є одним із найважливіших елементів для безперервного виробництва. Саме тому необхідно постійно проводити аналіз ефективності їх використання для виявлення резервів покращення результативності діяльності підприємства.

Метою роботи є визначення основних показників аналізу ефективності використання запасів. Задля досягнення поставленої мети необхідно розглянути наявні методики аналізу запасів, визначити основні показники, що характеризують ефективність використання запасів і провести аналіз

Питання аналізу запасів на підприємстві висвітлювалося в роботах багатьох вчених, а саме В. З. Бурчевського, М. А. Болюха, М. І. Горбатока, П. Я. Поповича, С. М. Стрельцова, К. Л. Багрія та ін.

Згідно з П(С)БО 9 запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством [1].

Існує безліч методик щодо аналізу ефективності використання запасів. Адже методика аналізу запасів розробляється на основі потреб управлінського персоналу в аналітичній інформації.

В. З. Бурчевський, М. А. Болюх, М. І. Горбаток визначають такі основні етапи аналізу запасів, як оцінка ефективності формування договорів на поставку; аналіз результативного використання запасів; визначення можливостей збору виявлених резервів підвищення ефективності використання запасів [2].

П. Я. Попович [3] рекомендує проводити аналіз запасів у такій послідовності: вивчити величину та структуру запасів, встановити забезпечення підприємства об'єктивними перехідними запасами сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів.

С. М. Стрельцова вважає, що проведення аналізу виробничих ресурсів можливе у трьох напрямках. При цьому на першому напрямку визначається вплив факторних показників на обсяг виробництва та реалізації, а потім визначення впливу на прибуток, на другому – на основі попереднього проведення відповідних математичних перетворень визначається вплив більш деталізованих факторних показників на прибуток. На третьому напрямку проводиться техніко-економічний аналіз [4].

На думку автора, в кожній методиці невід'ємною складовою частиною аналізу запасів є оцінка ефективності їхнього використання. При цьому основними показниками, що характеризують ефективність їхнього використання, можна визначити такі: матеріаловіддача та обернений до нього показник матеріаломісткості, співвідношення темпів зростання обсягу виробництва та матеріальних затрат, питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції (табл. 1).

Матеріаловіддача дає змогу не лише оцінити зміни фактичного рівня використаних матеріальних запасів порівняно з попередніми періодами, але й виявити резерви збільшення обсягів виробництва [5].

Матеріаломісткість і питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції відображає не лише рівень використання матеріальних запасів, але й структуру виробництва продукції, тобто є воно матеріаломістким чи ні.

Таблиця 1

Показники ефективності використання запасів [6]

Показник	Формула для розрахунку
Матеріаломісткість (M_m)	$M_m = M_3 / OB$, де M_3 – матеріальні витрати; OB – обсяг виробництва
Матеріаловіддача (MB)	$MB = OB / M_3$
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва та матеріальних затрат (K)	$K = I_{OB} / I_{M_3}$, де I_{OB} – індекс обсягу продукції; I_{M_3} – індекс обсягу матеріальних витрат
Питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції (P_v)	$P_v = M_3 / C_v$, де C_v – собівартість продукції

Проведемо аналіз ефективності використання запасів за визначеними показниками на Державному підприємстві «Харківське агрегатне конструкторське бюро» за 2012–2014 рр.

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання запасів на ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро» [7]

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Матеріальні витрати, тис. грн	6977	7501	7488
Обсяг виробництва, тис. грн	46498	58057	55229
Собівартість продукції, тис. грн	36979	50084	46062
Матеріаломісткість, коп.	15	12,92	13,56
Матеріаловіддача, грн	6,6645	7,7399	7,3757
Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва та матеріальних затрат	0,8935	1,1614	0,9529
Питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції, %	18,87	14,98	16,26

З табл. 2 зрозуміло, що найефективніше використовувалися запаси у 2013 році. Адже у цьому році спостерігалися найнижчий показник матеріаломісткості та найвищий матеріаловіддачі порівняно з показниками у 2012 та 2014 р. Також отриманий висновок підтверджує коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва

та матеріальних затрат, бо зростання обсягу виробництва у 2013 р. на 16,14 % відбувалося швидше, ніж ріст матеріальних затрат.

Таким чином, було розглянуто основні методики проведення аналізу запасів. Також визначено основні показники та проведено аналіз ефективності використання запасів на підприємстві за результатами діяльності ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро».

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 2. Болюх М. А. Економічний аналіз / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 540 с. 3. Попович П. Я. Аналіз формування та використання запасів підприємства / П. Я. Попович // Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. – 2010. – Вип. 5. – С. 150–153. 4. Стрельцова С. М. Техніко-економічний аналіз використання виробничих ресурсів та прибутку підприємства / С. М. Стрельцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 35. – С. 458–465. 5. Багрій К. Л. Удосконалення системного аналізу матеріальних запасів у системі управління суб'єктом господарювання / К. Л. Багрій // Облік, аналіз, аудит. – 2011. – № 2. – С. 17–21. 6. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Київ : Знання, 2011. – 630 с. 7. Офіційний сайт ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://test.khadb.kh.ua/About/about_main.htm.



ДОСЛІДЖЕННЯ РОБОТИ КОНТАКТНОГО ЦЕНТРУ ЯК СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

УДК 658.114

Руднева І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Робота контактного центру представлена як система масового обслуговування з необмеженим очікуванням і чергою. Незадоволеність клієнтів вимагає змінити систему взаємодії контактного центру, що дало змогу обґрунтувати необхідність переходу системи до формування та використання пріоритетів обслуговування.

Ключові слова: контактний центр, система масового обслуговування, очікування, черга, пріоритет.

Аннотация. Работа контактного центра представлена как система массового обслуживания с неограниченным ожиданием и очередью. Неудовлетворенность клиентов требует изменить систему взаимодействия контактного центра, что дало возможность обосновать необходимость перехода системы к формированию и использованию приоритетов обслуживания.

Ключевые слова: контактный центр, система массового обслуживания, ожидание, очередь, приоритет.

Annotation. Contact center work is presented as a system of mass service with unlimited queue and waiting. Dissatisfaction with customer needs to change the contact center interaction system that made it possible to ground the need for the system to the formation and use of the service priority.

Keywords: contact center, mass service system, waiting, queue priority.

Постановка проблеми й актуальність дослідження. У зв'язку зі швидким розвитком інфокомунікаційних технологій і прагненням компаній ефективно використовувати свої фінансові ресурси, потрібне створення аналітичних моделей, які будуть представляти реальні системи обробки та передачі даних. Ці моделі повинні враховувати як характерні особливості систем, так і можливий вплив різних факторів дестабілізації, як, наприклад, раптові збої, потрапляння вірусу, втрата переданих або оброблюваних даних, істотне збільшення часу обробки інформації внаслідок сплеску навантаження на вузол.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії масового обслуговування першим зробив А. Ерланг своєю роботою «Теорія ймовірностей і телефонні розмови». Серед сучасних учених значну увагу приділили розвитку теорії масового обслуговування Г. Башарина, А. Боровкова, Б. Гнеденко, Д. Кен, К. Кроммелін, К. Пальма, Ф. Поллачек, Ю. Прохорова, Т. Сааті, Б. Севастьянова, В. Сміт, Д. Такач, В. Феллер, Ф. Фостер, А. Хінчина.

Метою роботи є обґрунтування заходів покращення роботи вхідної лінії контактного центру.

Обґрунтування отриманих результатів. Теорія масового обслуговування (або теорія черг) – розділ теорії ймовірностей, метою досліджень якого є раціональний вибір структури системи масового обслуговування (СМО) та процесу обслуговування на основі вивчення потоків вимог на обслуговування, що надходять у систему і виходять з неї, тривалості очікування та довжини черг [1].

Кожна СМО включає в свою структуру деяке число обслуговувальних пристроїв (одиниць, приладів, ліній), які називають каналами обслуговування [2]. Кожна СМО призначена для обслуговування (виконання) деякого потоку заявок (або вимог), що надходять на вхід системи здебільшого не регулярно, а у випадкові моменти часу. Обслуговування заявок у загальному випадку також триває не в постійний, заздалегідь відомий, а випадковий час. Після обслуговування заявки канал звільняється та готовий до приймання наступної заявки. Випадковий характер потоку та часу їх обслуговування призводить до нерівномірної завантаженості СМО: у деякі проміжки часу на вході СМО можуть накопичуватися необслуговувані заявки (вони або стають в чергу, або залишають СМО необслугованими), в інші ж періоди за вільних каналів на вході СМО заявок не буде, що призводить до недовантаження СМО, тобто до простоювання каналів [3].

Кожна СМО залежно від своїх параметрів (характеру потоку заявок, числа каналів обслуговування та їхньої продуктивності), а також від правил організації роботи має певну ефективність функціонування (пропускну спроможність), яка дає змогу їй більш-менш успішно справлятися з потоком заявок.

Саме тому метою теорії масового обслуговування є вироблення рекомендацій щодо раціональної побудови СМО, раціональної організації її роботи та регулювання потоку заявок для забезпечення високої ефективності функціонування СМО. Для досягнення цієї мети висуваються завдання теорії масового обслуговування, які полягають у встановленні залежностей ефективності функціонування СМО від її організації (параметрів): характеру потоку заявок, числа каналів і їхньої продуктивності та правил роботи СМО [4].

У боротьбу за клієнта в сучасній економіці вкладаються величезні кошти. У багатьох випадках незадоволеність клієнта викликана невдалою організацією його обслуговування (занадто довге очікування в черзі, відмова в обслуговуванні тощо). Використання теорії масового обслуговування дає змогу фірмі уникнути подібних неприємностей [5].

Дослідження ґрунтується на результатах факторного аналізу продуктивності обробки заявок у контактному центрі з багатоканальною (30 каналів) СМО з необмеженим очікуванням і чергою.

Потік заявок, що надходять у СМО, має інтенсивність 20 звернень за хвилину, тривалість кожної розмови є випадковою величиною. Інтенсивність потоку обслуговування становить 15 звернень за хвилину. Вона підлягає показовому закону розподілу, при цьому середня тривалість однієї розмови нормативно встановлена 2 хв.

Застосування теорії масового обслуговування дало змогу визначити, що номінальна продуктивність контактної центру як системи масового обслуговування із втратами дорівнює 143 заявкам на хвилину. Фактична його продуктивність становить 13 % від номінальної, що передбачає обробку 19 заявок на хвилину за наявності 30-каналів прийому, що свідчить про наявність черги, яка негативно впливає на результативність роботи контактної центру. Тобто в період навантаження клієнтам доводиться чекати відповіді оператора іноді набагато довше нормативно встановленої тривалості однієї розмови. Такі ситуації спричиняють такі негативні наслідки: по-перше, коли оператор відповідає клієнту, який до цього довго чекав на лінії, він зазвичай вислуховує обурення клієнта, що значно затягує розмову (середня тривалість дзвінка має бути 2 хвилини), по-друге, деякі клієнти відмовляються від послуг замовника. Замовник так само може відмовитися від послуг контактної центру.

Щоб скоротити довжину черги та часу очікування у часи пікового навантаження, пропонується зробити пріоритети обслуговування, що змінить принцип організації обслуговування контактної центру, тобто зробити розподіл дзвінків у платформі у моменти навантаження за такими пріоритетами: 1) потенційні клієнти (фізичні та юридичні особи); 2) діючі юридичні особи (поточні клієнти); 3) діючі фізичні особи (поточні клієнти).

Такий розподіл був здійснений, щоб залучити якомога більше нових клієнтів, тому що для замовника важливо, щоб на його продукт був попит та відбувалося розширення компанії; утримати поточних клієнтів, бо вони

становлять вагомий відсоток серед користувачів послуг. Останнє місце було відведено фізичним особам (поточним клієнтам), тому що фізичних користувачів значно більше, ніж юридичних.

Як було встановлено, майже всі черги виникають через деякий збій (на сайті, на лінії, у програмі), і, коли клієнти дзвонять, вони зацікавлені у розв'язанні ситуації, тому апріорі готові чекати відповіді оператора.

Якщо компанія у роботі вхідних проєктів буде застосовувати запропонований розподіл черги за пріоритетами, це значно поліпшить якість і швидкість обслуговування та дасть змогу задовольнити потреби як замовників, так і клієнтів.

Проведений аналіз продуктивності обробки заявок у контактному центрі під час застосування розподілу дзвінків у платформі у моменти навантаження за пропонованими пріоритетами показав: контактний центр як система масового обслуговування з пріоритетами працюватиме за 98 % завантаженості, тобто імовірність того, що всі канали вільні, становитиме 2 %. Пропонована система пріоритетів дасть змогу обробляти 29,4 заявки на хвилину за наявності 30 каналів прийому. Враховуючи, що загальна кількість вимог, що знаходяться на паралельному обслуговуванні, дорівнює 12, то контактний центр за одну хвилину оброблятиме 28 запитів, а тривалість середньої розмови становитиме 64,28 секунди, що майже у половину нижче від нормативного значення. Таким чином, продуктивність контактного центру щодо обробки запитів збільшиться в 1,68 разу.

Висновки. Отже, за допомогою теорії масового обслуговування визначено слабкі сторони роботи контактному центру та проаналізовано його подальшу діяльність за умови застосування розподілу черги з пріоритетом.

Збільшення продуктивності контактного центру щодо обробки запитів передбачає зростання клієнтської бази, що так само приведе до зниження витрат на обробку однієї заявки та збільшення прибутковості діяльності.

Науковий керівник – д-р екон. наук, доцент Салун М. М.

Література: 1. Гнеденко Б. В. Введение в теорию массового обслуживания / Б. В. Гнеденко, И. Н. Коваленко. – М. : Наука, 2001. – 201 с. 2. Жерновий Ю. В. Імітаційне моделювання систем масового обслуговування / Ю. В. Жерновий. – Київ : ХНЕУ, 2007. – 312 с. 3. Гарькина И. А. Математическое моделирование управляющих воздействий оператора в эргатической системе / И. А. Гарькина, А. М. Данилов, Э. Р. Домке. – М. : МАДИ, 2011. – 68 с. 4. Мандзо Р. Экспоненциальная система массового обслуживания с отрицательными заявками и бункером для вытесненных заявок / Р. Мандзо, Н. Касконе, Р. Разумчик // Автоматика и телемеханика. – 2008. – № 9. – С. 103–113. 5. Чаплыгин В. В. Система массового обслуживания с потоком отрицательных заявок / В. В. Чаплыгин, Н. Касконе, Р. В. Разумчик // Информационные процессы. – 2005. – № 1. – Т. 5. – С. 1–19.

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОБ'ЄДНАНЬ АСОЦІЙОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ

УДК 347.721:346

Сабліна А. С.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасний стан законодавства України щодо груп підприємств холдингового типу. Визначено основні недоліки правової кваліфікації та правозастосовної практики в цій сфері. Напрацьовано під-

ходи на рівні положень господарсько-правової політики стосовно концентрації суб'єктів господарювання, що дасть змогу удосконалювати чинне законодавство в цій сфері.

Ключові слова: асоційовані підприємства, холдингова компанія, дочірнє підприємство, залежність, концентрація суб'єктів господарювання.

Аннотація. Рассмотрено современное состояние законодательства Украины относительно групп предприятий холдингового типа. Определены основные недостатки правовой квалификации и правоприменительной практики в этой сфере. Наработаны подходы на уровне положений хозяйственно-правовой политики в отношении концентрации субъектов хозяйствования, которые позволят совершенствовать действующее законодательство в этой сфере.

Ключевые слова: ассоциированные предприятия, холдинговая компания, дочернее предприятие, зависимость, концентрация субъектов хозяйствования.

Annotation. The present state of legislation of Ukraine on enterprise groups of holding type. The main shortcomings of the legal training and law enforcement in this area. Approaches, worked out at the provisions of economic and legal policy towards concentration of undertakings that will improve the existing legislation in this area.

Keywords: associates, holding company, subsidiary, dependence, concentration of economic entities.

У законодавстві України та наукових дослідженнях, що стосуються проблем правового становища холдингових компаній, немає єдиного підходу до визначення поняття холдингової компанії та її правової природи, часто конструкція холдингової компанії виводиться під іншими поняттями.

Теоретичну основу роботи становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних правознавців та економістів, а саме І. Бейцун, О. Беляневич, А. Венедиктова, О. Вінник, О. Воловик, Р. Гамільтона, В. Голдмана, С. Грудницької, М. Ісакова, О. Камінки, О. Кібенко, М. Кулагіна, В. Кравчука, Н. Кузнецової, В. Мамутова.

Аналізуючи зміст ст. 126 ГК України, можна з'ясувати, що законодавець ідентифікує так звані асоційовані підприємства з формою об'єднання підприємств, які є групою суб'єктів господарювання, – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному капіталі та/або управлінні. Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає в разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролювального підприємства в статутному капіталі та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій.

Ухвалення Закону України «Про холдингові компанії в Україні» та численних змін і доповнень до нього змусило внести певну корекцію у зміст ст. 126 ГК України. У чинній редакції п. 5 ст. 126 ГК України холдингова компанія визначена як «публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)». До позитивних моментів кваліфікаційних вимог нової редакції належать [1, с. 10]:

по-перше, установлення для холдингової компанії вимоги щодо залежності саме двох або більше підприємств, що таким чином дає змогу відмежувати холдингові відносини від відносин між двома асоційованими підприємствами з вирішальною залежністю одного від іншого;

по-друге, надано більший діапазон організаційно-правових форм залежних підприємств, куди потрапляють не тільки акціонерні товариства, а й товариства з обмеженою відповідальністю та інші суб'єкти господарювання корпоративного типу. Однак законодавець, визначаючи залежні підприємства, що входять до складу холдингу, саме як «корпоративні підприємства», відмовився від поняття «дочірні підприємства», а також виключив з їхнього складу унітарні підприємства, що також, згідно з п. 1, п. 4 ст. 63 ГК України, можуть бути засновані на приватній власності засновника;

по-третє, із нової редакції ст. 126 ГК України було виключено п. 6 її попередньої редакції, згідно з яким, якщо з вини контролюючого підприємства (а ним за тієї редакції могла бути і холдингова компанія) дочірнім підприємством було укладено (здійснено) невігідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство має компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Таким чином, за першого наближення до аналізу дефініції холдингової компанії (важливо звернути увагу — не холдингової групи підприємств, а саме компанії), що міститься у ст. 126 ГК України в її сучасній редакції, як найпоширенішої форми консолідації активів в єдину систему суб'єктів господарювання слід зробити такі зауваження [2, с. 7].

Слід зазначити, що підпункт 14.1.103 ст. 14 Податкового кодексу України так само визначає поняття материнської компанії – юридичної особи, яка є власником інших юридичних осіб або здійснює контроль над такими юридичними особами, як пов'язані особи. Таким чином, у податковому законодавстві материнською компанією є така, що заснувала унітарні підприємства та здійснює управління ними та/або контролює корпоративні підприємства через володіння контрольними пакетами корпоративних прав щодо них [3, с. 29]. Таке визначення

порівняно з визначенням холдингової компанії включає в перелік залежних підприємств об'єднання також і приватні унітарні підприємства.

Загалом, аналізуючи зміст Закону України «Про холдингові компанії в Україні», слід зауважити таке.

1. Його основним призначенням є створення правової форми функціонування державних холдингових компаній, визначення правового статусу державної керувальної холдингової компанії та визначення обсягу її організаційно-господарських повноважень.

2. Концептуально не повно визначене коло основних об'єктів правового регулювання. Адже одним із них має стати сама група підприємств холдингового типу або холдинг як особлива економічна структура асоційованих підприємств. Другим – сам тип холдингових відносин за змістом, характером, метою. Третім – особливості холдингової компанії як господарської організації, урахувуючи дуже різні шляхи виникнення в неї холдингового типу асоційованості, афілійованості з іншими – дочірніми підприємствами. І нарешті, четвертим об'єктом – саме дочірнє підприємство.

3. Законодавець не визначив коло приватних, а головне, публічних інтересів, що виникають навколо створення холдингових об'єднань підприємств, – не тільки для забезпечення прозорості в податково-правових відносинах та уникнення відповідних зловживань із використанням внутрішнього трансфертного ціноутворення, але також і для створення кваліфікаційних вимог визначення межі, за якою консолідація активів у формі створення інтегрованих холдингового типу груп підприємств трансформується й отримує нову властивість реальної макро-економічної влади та потребує встановлення іншого за природою типу відносин із державою.

Отже, сучасний стан українського господарського законодавства, що має забезпечити розвиток холдингових відносин у сфері господарювання, можна розцінювати як імітаційний.

Окремим приватним інтересом суб'єкта господарювання, що спонукає його до створення холдингових об'єднань, є формування виробничо-збутових ланцюгів, що забезпечують технологічно та економічно повний виробничо-збутовий цикл господарської діяльності. Окремими мотивами можуть бути мотиви, пов'язані із специфікою організаційно-господарського забезпечення тих чи інших видів діяльності, що через особливості державного контролю або оподаткування доцільно виділити в окремі суб'єкти господарювання, залишаючи при цьому зв'язок бізнесу з холдинговою материнською компанією. Окремо можна казати також і про мотиви створення дочірніх підприємств за кордоном для просування власних товарів і послуг на зовнішні ринки. Водночас окремої уваги потребує питання податкових чинників мотивації до створення холдингових об'єднань, аспектів фінансового планування діяльності бізнесу в системі пов'язаних між собою суб'єктів господарювання [4, с. 59]. Адже сутність проблеми холдингів полягає в тому, що за економічним змістом відносин виникає цілісний потужний суб'єкт з єдиною економічною стратегією розвитку та діяльності. Тимчасом правова кваліфікація ідентифікує низку окремих юридичних осіб, що створюють ті чи інші договірні зобов'язання та виконують їх, несучи в процесі цих відносин власну майнову відповідальність. У цьому сенсі використання офшорних компаній – інвесторів усієї холдингової системи підприємств, перерозподіл витрат і доходів між дочірніми підприємствами, застосування всередині виробничого ланцюга «безприбуткових» трансфертних цін на продукцію кожного з них та, відповідно, створення «центрів прибутків» у підприємств, що розташовані або користуються пільговим податковим режимом тощо, створює суттєве напруження між приватними та публічними інтересами у сфері господарювання [2, с. 7]. Кваліфікація холдингового об'єднання, якщо вона здійснена законодавцем досконало, відкриває так само шляхи для напрацювання схем, наприклад, консолідованого оподаткування результатів господарської діяльності таких об'єднань тощо.

Слід зазначити, що формальне визначення межхолдингового об'єднання асоційованих підприємств, де кваліфікаційною ознакою холдингових відносин може бути вибрано володіння холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв), який перевищує 50 % або становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства, як це зафіксовано у ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», не дає змоги чітко визначити межі набутої в результаті консолідації активів економічної влади. Адже навіть за таких умов холдингова компанія або її корпоративні (дочірні) підприємства можуть так само мати залежні асоційовані підприємства, для яких характерною може бути проста залежність, але які, однак, за умови спільних господарських інтересів включені в стратегію холдингу та проводять узгоджену з ним господарську діяльність [5, с. 8]. Названі типи відносин між холдинговою компанією (головною або материнською) та підприємствами, що за формальних ознак не є суб'єктами холдингу – корпоративними підприємствами, значно поглиблюють та поширюють вплив економічної влади окремих об'єднань підприємств, виводячи їх на рівень суб'єктів приватної макроекономічної влади.

Таким чином, можна дійти висновку, що сучасні олігархічні групи за ступенем консолідації активів, кількісними та якісними показниками їхньої питомої ваги в масштабі економіки України як такої утворені, структуровані та консолідовані у формах, що імперативно не врегульовані чинним законодавством України або майже не врегульовані. Створення подібних груп у сфері господарювання ґрунтується на використанні диспозитивності правового регулювання відносин організації господарської діяльності. Отже, законодавство про захист економічної конкуренції та тим паче практика його застосування з боку Антимонопольного комітету України не стали

правовим бар'єром на шляху створення економічних груп олігархічного типу. Проблема впливу новостворених в Україні центрів приватної макроекономічної влади на економіку країни, на політичну й інформаційні системи суспільства та, нарешті, на державу та зміст державної політики в нашій країні стоїть значно гостріше, ніж у розвинутих країнах Заходу.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Портной К. Проблемы холдинговых правоотношений / К. Портной // Юрист. – 2013. – № 6. – С. 9–14. 2. Берзон Н. Современные тенденции развития холдингов / Н. Берзон // Управление компанией. – 2013. – № 4. – С. 6–8. 3. Жданов Б. Стратегии развития холдингов / Б. Жданов // Корпоративные системы. – 2013. – № 2. – С. 28–31. 4. Сафаров Ю. Основные принципы управления холдингом / Ю. Сафаров // Управление компанией. – 2013. – № 7. – С. 58–61. 5. Цаленчук И. Управляющая компания холдинга: инструментальные средства / И. Цаленчук, Д. Фомин // Корпоративные системы. – 2013. – № 5. – С. 5–9.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ

УДК 346.5:334.758.4

Свірідова К. Д.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та проаналізовано погляди науковців щодо визначення категорій «холдинг», «холдингова компанія», «холдингова група»; на підставі аналізу вітчизняного та зарубіжного законодавства визначено проблемні аспекти правового статусу холдингових компаній в Україні.

Ключові слова: холдинг, холдингова компанія, холдингова група, дочірнє підприємство.

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы взгляды ученых по определению категорий «холдинг», «холдинговая компания», «холдинговая группа»; на основании анализа отечественного и зарубежного законодательства определены проблемные аспекты правового статуса холдинговых компаний в Украине.

Ключевые слова: холдинг, холдинговая компания, холдинговая группа, дочернее предприятие.

Annotation. The article reviewed and analyzed the views of scientists about the definition of the categories of “holding”, “holding company”, “group holding”; based on an analysis of domestic and foreign law identified problematic aspects of the legal status of holding companies in Ukraine.

Keywords: holding, holding company, holding group, affiliate.

Постановка проблеми. З поглибленням глобалізаційних процесів у світовій економіці розвиток конкурентоспроможного виробництва є пріоритетним напрямком економіки України. Для реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки й адміністративно-територіальних одиниць розроблено державні цільові програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля, які охоплюють усю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання. Підготовка пропозицій щодо стратегічних пріоритетних напрямів та їхнє прогнозно-аналітичне обґрунтування здійснюються в рамках державних цільових програм прогнозування науково-технічного й інноваційного розвитку України, що розробляються згідно із законами України «Про пріо-

ритетні напрями розвитку науки і техніки» [1] та «Про державні цільові програми» [2], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [3].

З огляду на глобальну значущість зазначених напрямків діяльності суб'єктами їхньої реалізації можуть бути великі суб'єкти господарювання або їхні об'єднання. Серед таких суб'єктів на особливу увагу заслуговують холдингові компанії.

Метою та завданнями статті є аналіз на підставі вітчизняного та зарубіжного законодавства юридичної практики та наукових досліджень особливостей правового статусу холдингових компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу. Правове регулювання діяльності холдингів в Україні було розпочато Указом президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» від 11 травня 1994 року (втратив чинність), у якому холдингом визнавався суб'єкт господарювання, що володіє контрольними пакетами акцій інших одного або більше суб'єктів господарювання [4]. Термін застосовувався до компаній, створених у процесі приватизації та корпоратизації підприємств, що значно звужувало можливості створення таких суб'єктів.

Законом України «Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”» від 18 листопада 1997 року закріплено термін «холдингові компанії»: «юридичні особи, які є власниками інших юридичних осіб або здійснюють контроль над такими юридичними особами, як пов'язані особи...» [5].

В ухваленому у 2003 році Господарському кодексі України холдингова компанія визначалась як «суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств)» п. 5 ст. 126 ГК. Після внесення змін до зазначеного пункту у 2006 та 2009 рр. Господарський кодекс визначає холдингову компанію як публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності) [6].

Зміни до Господарського кодексу України 2006 року були викликані ухваленням 15 березня 2006 року Закону України «Про холдингові компанії в Україні» [7]. Абзац 4 ст. 1 Закону визначає холдингову компанію як акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств.

На сьогодні законодавство України про холдингові компанії складається з Закону «Про холдингові компанії в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про акціонерні товариства», інших законів та нормативно-правових актів, що регулюють діяльність холдингових компаній і їхніх корпоративних підприємств. Якщо міжнародний договір України, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, встановлює інші правила, ніж ті, що містяться у Законі «Про холдингові компанії в Україні», застосовуються правила міжнародного договору.

У випадках, передбачених законодавством, холдингові компанії утворюються за умови попереднього отримання дозволу відповідного органу Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України на концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання. Найменування «холдингова компанія» та утворені на його основі словосполучення можуть використовуватися лише тими суб'єктами господарювання, установчі документи та діяльність яких відповідають вимогам Закону «Про холдингові компанії в Україні».

Холдингова компанія набуває статусу юридичної особи з дня її державної реєстрації в Державному реєстрі холдингових компаній України, який є невід'ємною частиною Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців (стаття 3 Закону «Про холдингові компанії в Україні»). Державна реєстрація холдингових компаній проводиться державним реєстратором у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» та інших нормативно-правових актів. Спеціально уповноважений орган із питань державної реєстрації забезпечує ведення Державного реєстру холдингових компаній України.

Проблеми визначення правового статусу холдингових компаній були та є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних правознавців та економістів, таких як В. Лаптев, К. Лукач, В. Мамутов, Г. Уманців, І. Шиткіна, Ф. Шольц, Б. Шуба, В. Щербина, М. Юстус та ін.

Термін «холдинг» дослівно означає «утримання (закріплення)». Холдингова компанія – це організація, що володіє контрольним пакетом інших фірм. Багато вчених визначають холдингову компанію як учасника, структурну частину виробничо-технічного комплексу. Наприклад, І. Шиткіна вважає, що холдинг являє собою форму підприємницького об'єднання, тобто групу організацій (учасників), засновану на відносинах економічної залежності та контролю, учасники якої, зберігаючи формальну юридичну самостійність, у своїй підприємницькій діяльності підпорядковуються одному з учасників групи холдингової компанії (головної організації), яка справляє визначальний вплив на ухвалення рішень іншими учасниками групи [8].

Академік В. Лаптев визначає холдинг як виробничо-господарський комплекс, який складається з головної організації (холдингової компанії) і дочірніх підприємств [9, с. 55]. Таким чином, учений підкреслює існування відмінності між холдингом і холдинговою компанією.

На мій погляд, серед вітчизняних науковців, найбільш змістовним є визначення холдингової компанії, запропоноване К. Лукач: «...це господарська організація (головна компанія), яка в групі підприємств контролює дочірнє(і) підприємство(а) або через переважну участь в його статутному фонді, та/або утримання більшості голосів в його органах управління, або в інший, визначений в законодавстві спосіб, здійснює контроль над дочірнім підприємством» [10]. Дочірнє підприємство відіграє роль суб'єкта господарювання, що контролюється холдинговою компанією.

Серед ознак, яким повинні відповідати холдингові компанії, можна виділити такі:

- наявність головної компанії, що спрямовує на дочірні компанії контроль у межах, визначених в законодавстві;
- холдингова компанія очолює групу компаній;
- холдингова компанія впливає на рішення, що ухвалюються дочірньою компанією;
- холдингова компанія виконує функцію контролю стосовно дочірніх підприємств;
- у випадках, прямо передбачених законом, холдингова компанія несе відповідальність за збитки, спричинені дочірньому підприємству.

На нашу думку, слід підтримати висновок К. Лукач, що «...головним при визначенні поняття холдингової компанії є не організаційно-правова форма суб'єкта господарювання, а ті економіко-правові зв'язки, що утворюються між підприємствами й зумовлюють контроль одного суб'єкта господарювання над іншим» [10].

Холдингова компанія не є об'єднанням підприємств, вона є лише головною компанією в об'єднанні. Проте об'єднанням буде вважатись холдинг як група організацій (учасників), заснована на відносинах економічного контролю, учасники якої, зберігаючи формальну юридичну самостійність, у своїй підприємницькій діяльності підпорядковуються одному з учасників групи – холдинговій компанії [11, с. 13]

У науковій літературі критеріями класифікації холдингових компаній є такі [10]:

- 1) залежно від ступеня контролю, який холдингова компанія справляє на залежні та дочірні підприємства:
 - впливова (через закон має якусь переважну участь у статутному капіталі залежного товариства або іншим шляхом може здійснювати вплив на ухвалення рішень залежним підприємством);
 - контролююча (контролює діяльність дочірнього підприємства на підставі закону, договору або через володіння контрольним пакетом акцій чи більшістю від загальної кількості акцій);
 - батьківська (володіє 90 % і більше статутного фонду дочірнього підприємства);
- 2) залежно від мети створення холдингової компанії: чисті та змішані;
- 3) залежно від галузевої належності холдингової компанії: галузеві та міжгалузеві;
- 4) за напрямом інтеграції: вертикальні та горизонтальні;
- 5) за шляхом виникнення контролю в холдинговій групі: статутні, за договором, фактичні;
- 6) залежно від форми власності, на якій за холдинговою компанією закріплюється майно: державні, комунальні та приватні;
- 7) залежно від організаційної побудови та наявності рівнів у холдинговій групі: основна та проміжна холдингова компанія (субхолдинг);
- 8) залежно від територіальної діяльності: національні та міжнаціональні.

Висновки. Здійснивши аналіз законодавства України, що регулює питання корпоратизації підприємств, можна дійти висновку, що нормативно-правова база потребує удосконалення, перегляду та єдності у визначенні основних понять, механізмів і засобів корпоратизації.

На наш погляд, до ст. 1 Закону «Про холдингові компанії в Україні» слід внести доповнення, закріпивши визначення терміну «холдинг» – виробничо-господарський комплекс, який складається з головної організації (холдингової компанії) і дочірніх підприємств.

Унаслідок того, що в Україні нема великого досвіду функціонування корпоративних структур, існування холдингових корпорацій обтяжене суперечностями, зумовленими конфліктами між інтересами холдингової компанії та її корпоративних підприємств. Це пов'язане з тим, що під час створення холдингових корпорацій за основну мету ставиться збереження раніше наявних об'єднань підприємств.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

від 18.03.2004 № 1621-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 25. – Ст. 352. **3.** Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 19–20. – Ст. 41. **4.** Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 11.05.1994 № 224/94 (втратив чинність). – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/224/94/card6#Public>. **5.** Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» : Закон України від 18.11.1997 № 349-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 9. – Ст. 34. **6.** Господарський кодекс [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. **7.** Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 № 3528-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 34. – Ст. 291. **8.** Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление : научн.-практ. издание / И. С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 648 с. **9.** Лаптев В. А. Холдинг как субъект предпринимательского права / В. А. Лаптев // Юридический мир. – 2002. – № 4. – С. 53–57. **10.** Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній : монографія / І. В. Лукач. – Київ : Юрінком Інтер, 2008. – 240 с. **11.** Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний / И. С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 560 с.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

УДК 330.20:660

Семененко А. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Надано рекомендації щодо удосконалення механізму управління банківськими ризиками. Визначено механізм, що забезпечує встановлення структурних взаємозв'язків, які відповідають цілям банку, стратегії і тактиці забезпечення його конкурентоспроможності й ефективності.

Ключові слова: банк, управління, механізм, банківський ризик, фактори впливу.

Аннотация. Предоставлены рекомендации по улучшению механизма управления банковскими рисками. Определен механизм, обеспечивающий установление структурных взаимосвязей, которые соответствуют целям банка, стратегии и тактике обеспечения его конкурентоспособности и эффективности.

Ключевые слова: банк, управление, механизм, банковский риск, факторы влияния.

Annotation. The article presents recommendations for improving bank risk management mechanism. The mechanism provides installation of structural relationships that meet the objectives of the bank, strategies and tactics to ensure its competitiveness and effectiveness.

Keywords: bank, management, mechanism, banking risk, factors of influence.

Постановка проблеми. В економічній літературі механізм розглядається як непохитна схема практично-прикладного використання банківських важелів, методів, які спрямовані на регулювання тих чи інших бізнес-процесів або об'єктів управлінської системи на всіх рівнях функціонування банку та рівнях його стратегічного управління, мінімізації впливу банківських ризиків.

Механізм управління банківськими ризиками – це сукупність методів і засобів впливу банку на систему управління ризиками для визначення поставленої мети [1, с. 21–22]. Дія механізму повинна бути спрямована на формування потенціалу банку як сьогодні, так і на перспективу. Якщо в першому випадку переважними факторними складовими частинами є умови забезпечення ризикової безпеки, то в останньому – це адаптаційні процеси до нововведень, розширення управлінських компетенцій [2; 3].

Багато вчених спрямували свої дослідження на аналіз ефективності управління банківськими ризиками, зокрема Ю. Мишальченко [1], Н. Мазун [2], Ю. Потійко [4], С. Прасолова [5], Т. Савченко [6], А. Шапкін [7], Н. Швець [8] та інші науковці.

Наука управління банківськими ризиками та накопичений досвід її практичної реалізації має потужну базу знань від теоретичних уявлень та інструментарію реалізації до втілення на практиці. Однак відсутність єдиного підходу до формування механізму управління банківськими ризиками обмежує можливості щодо розробки та впровадження загальної стратегії банку та знижує ефективність управління його розвитком. Саме тому потребують подальшого дослідження питання побудови й удосконалення структури механізму управління банківськими ризиками.

Метою цього дослідження є удосконалення механізму управління банківськими ризиками.

Підвищення якості й ефективності управління банківським ризиком на будь-якій стадії економічного циклу вимагає формування чіткого набору ризикових дієво-функціональних, інституціональних і методичних (зокрема програмних, автоматизованих) компонентів [3].

Визначаючи сутність механізму управління банківським ризиком, слід розуміти, що він, будучи самостійним засобом підвищення ефективності фінансової й інвестиційної діяльності, є складовою частиною загальноекономічного господарського механізму банку. Це означає, що його вивчення має ґрунтуватися на змістовному аналізі та використанні системного підходу.

На рис. 1. наведено схему, яка демонструє функціонування механізму управління банківськими ризиками.

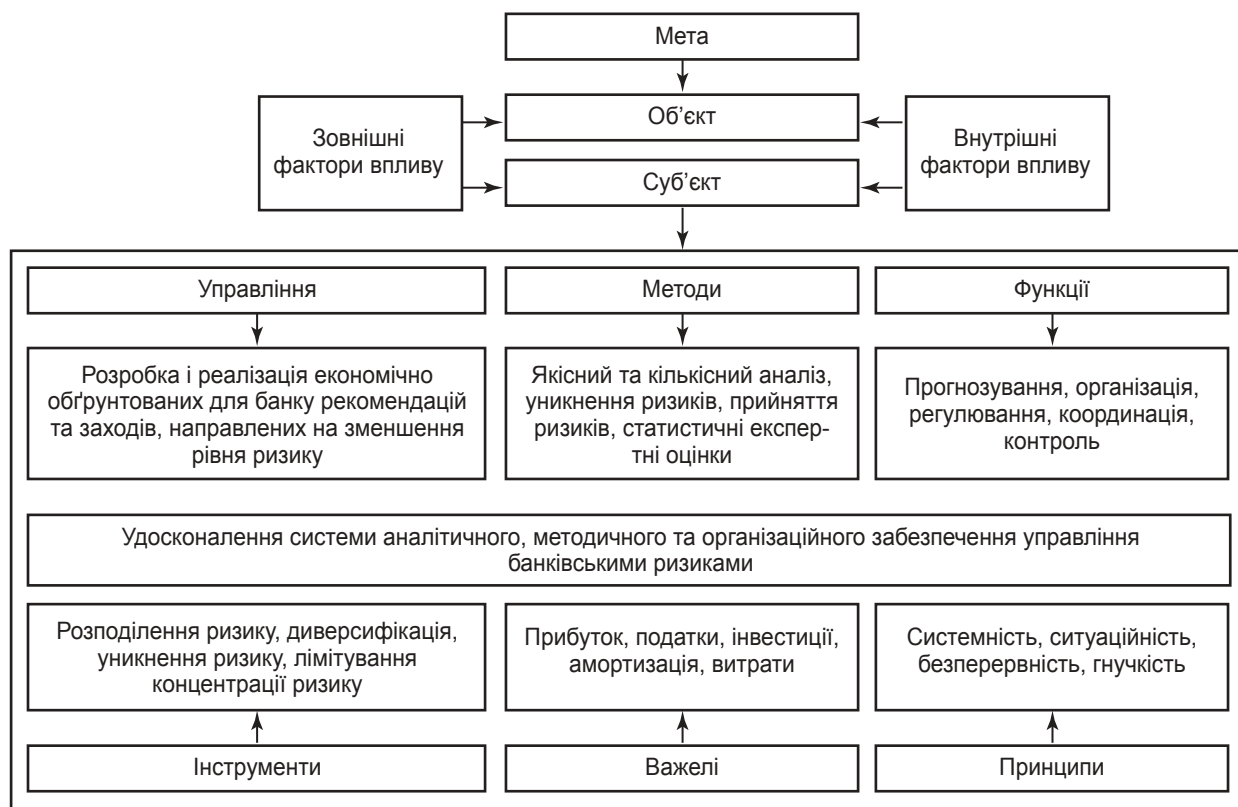


Рис. 1. Механізм управління банківськими ризиками

Так, на об'єкт і суб'єкт управління впливають зовнішні та внутрішні фактори, що визначають необхідність управління банківськими ризиками, а саме розробки та реалізації обґрунтованих для банку рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення початкового рівня ризику до прийнятного рівня. Управління банківськими ризиками являє собою формування основних методів, функцій, інструментів, важелів і принципів.

Зовнішні фактори – це фактори, які в повному обсязі передбачити неможливо, саме тому ухвалення управлінських рішень з урахуванням цих факторів у будь-якому випадку тягне за собою для власника банку ситуацію, за якої необхідно піти на ризик задля виграву та при цьому не забувати про те, що впровадження цього рішення банку може мати і негативні наслідки [7; 8].

До внутрішніх факторів впливу належать організаційні, технологічні, фінансово-економічні фактори. На внутрішні фактори банк може і повинен впливати, а ось на зовнішні фактори банк вплинути не може, хоча його

власники разом з аналітичними й адміністративними органами можуть розробити плани, стратегії для того, щоб зменшити негативність впливу цих факторів на господарську діяльність банку.

Під час розробки стратегії розвитку банку слід дотримуватися таких етапів:

- стратегічна діагностика банку та зовнішнього середовища (визначаються сильні та слабкі сторони банку за напрямками діяльності, прогнозуються тенденції розвитку банківського сектора країни, визначаються загальні ринкові сегменти та їхня характеристика, аналізується положення банку відносно конкурентів);
- розробка концепції стратегічного розвитку банку (визначення бачення бізнесу, актуалізація місії банку, розробка кількох альтернативних варіантів стратегії, визначення стратегічних цілей);
- детальна розробка планів стратегічного розвитку (визначення ключових напрямків розвитку, визначення основних напрямків стратегічного розвитку, розробка планів стратегічного розвитку із цих напрямків);
- побудова внутрішньої інфраструктури (підготовки рішень щодо ефективних методів мотивації співробітників, оптимізації бізнес-процесів та IT-стратегії банку);
- розробка операційних планів і впровадження стратегії.

Стратегія банку не тільки мінімізуватиме вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на банк та управління банківськими ризиками, але і сприятиме подальшому розвитку банку.

Основним фактором підвищення ефективності управління банківськими ризиками є підсилення структурованості, що забезпечуватиме обмін необхідною інформацією організаційно-адаптивну структуру банку та можливість реагувати на несподівані зміни. Необхідно забезпечити своєчасний і всебічний обмін інформацією про поточний стан фінансово-економічної діяльності банку шляхом підсилення інформаційних каналів, що сприятиме не тільки запобіганню негативному впливу зовнішніх факторів, але й виявленню потенційних можливостей банку в аспекті формування максимального рівня його розвитку.

Також для оптимізації механізму управління банківськими ризиками необхідно розробити і впровадити та додати до механізму систему збалансованих показників, що буде ресурсно обґрунтована. Це дасть змогу збільшити ефективність процесу організації, планування та контролю управління банківськими ризиками.

Для забезпечення сприятливого зовнішнього середовища для внутрішніх систем управління ризиками банків безперечно необхідне ефективне корпоративне управління. Необхідне забезпечення надійних інституційних основ діяльності банків, швидкого виконання вимог закону та посилення надійності інституційних інвесторів, що забезпечить сприятливе середовище для вдосконаленого розвитку систем управління банківськими ризиками.

Якісний механізм управління банківськими ризиками є ефективним способом досягнення стратегічних і тактичних цілей банку шляхом виявлення, використання та розвитку наявних і потенційних можливостей і ресурсів банку.

Для збільшення ефективності функціонування банку запропоновано:

- для зменшення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів розробити та впровадити стратегію розвитку банку;
- основним структуроутворювальним елементом комплексу механізму управління банківськими ризиками повинна бути структура, яка забезпечує організаційно-адаптивну структуру банку інформацією як про реноваційний стан фінансово-економічної діяльності, так і про потенційно-небезпечний, негативний стан банку;
- механізм управління банківськими ризиками повинен враховувати вплив адаптивних ризикових процесів та обґрунтовувати необхідність побудови цілісної концепції. На основі визначеного механізму ухвалюються оптимальні рішення, які сприяють підвищенню ефективності функціонування банку та рівня управління фінансово-економічною діяльністю.

Структурні складові частини механізму повинні мати власне інформаційно-аналітичне забезпечення, що сприятиме виявленню потенційних можливостей розвитку банку в аспекті формування максимального рівня його розвитку.

Механізм управління банківськими ризиками повинен забезпечувати встановлення певних взаємозв'язків, які відповідають цілям банку, стратегії і тактиці забезпечення його конкурентоспроможності та розвитку.

Таким чином, здійснюючи процес управління банківськими ризиками, потрібно зважати, що всі види ризиків взаємозалежні, а ступінь ризику безперервно змінюється під впливом факторів динамічно-адаптивного середовища. Запропоновано рекомендації щодо мінімізації впливу факторів на управління банківськими ризиками та структуризації банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Латишева І. Л.

Література: 1. Мишальченко Ю. В. Риски в международной банковской деятельности / Ю. В. Мишальченко, И. О. Кроллы // Бухгалтерия и банки. – 1996. – № 3. – С. 17–23. 2. Мазун Н. Г. Теоретичні основи стрес-тестування як інструменту управління банківськими ризиками / Н. Г. Мазун // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 16. – С. 121–129. 3. Мороз Л. В. Банківські ризики та їх вплив на діяльність банківських установ [Електронний ресурс] / Л. В. Мороз, О. В. Сідак. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/nvnltn/21_18/221_Mor.pdf. 4. Потійко Ю. Теорія та практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 4. – С. 58–60. 5. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С. 36–39. 6. Савченко Т. Г. Застосування трансфертного ціноутворення за узгодженими строками для управління процентним ризиком банку / Т. Г. Савченко, О. М. Пожар // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 163–174. 7. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. – М. : Дашков и К, 2013. – 543 с. 8. Швець Н. Р. Методи вимірювання величини банківських ризиків: перспективи застосування в українській банківській практиці / Н. Р. Швець, В. К. Євдокименко // Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 222–224.

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В УКРАЇНІ

УДК 339:004.78(477

Скидан І. О.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто правове становище електронної комерції в Україні, а також головні положення Закону України «Про електронну комерцію», які набирають чинності у разі виникнення правових відносин у сфері інтернет-простору. Сформульовано основні завдання та цілі Закону «Про електронну комерцію» та перспективи впровадження електронної комерції в Україні.

Ключові слова: електронна комерція, інформаційні технології, електронний документообіг, платіжна система.

Аннотация. Рассмотрено правовое положение электронной коммерции в Украине, а также основные положения Закона Украины «Об электронной коммерции», которые вступают в силу в случае возникновения правовых отношений в сфере интернет-пространства. Сформулированы основные задачи и цели Закона «Об электронной коммерции» и перспективы внедрения электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: электронная коммерция, информационные технологии, электронный документооборот, платежная система.

Annotation. The article deals with the legal status of electronic commerce in Ukraine, as well as the main provisions of the Law of Ukraine On electronic commerce, which will become effective in the event of legal relations in the field of Internet space. The formulated goals and objectives of the Law on e-commerce and e-commerce prospects for implementation in Ukraine.

Keywords: e-commerce, information technology, electronic document management, billing system.

Без сумніву, електронна комерція – це широкий набір інтерактивних методів ведення діяльності з надання споживачам товарів і послуг. Електронна комерція – технологія торгових дій, за якої взаємодія сторін здійснюється електронним способом на основі стандартів електронного обміну даними в Інтернеті та в результаті якої право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи до іншої [1].

За визначенням, даним у документах UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law – Комісія ООН з міжнародного торговельного права), електронна комерція охоплює питання, що виникають у зв'язку з усіма відносинами комерційного характеру, які містять такі операції: купівлю-продаж, поставку, угоду про розподіл продукції, торгове представництво або агентство, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільну діяльність та інші форми промислового та ділового співробітництва, перевезення вантажів або пасажирів повітряним, морським, залізничним транспортом [2].

На сьогодні світова практика зовнішньоекономічної діяльності закріпилася у розвитку моделей світової електронної комерції, у впровадженні пілотних проєктів у цій галузі, а також у розробці загальних юридичних і правових основ ведення бізнесу в Інтернеті.

Названі процеси підтримуються Європейською комісією в ESPRIT. ESPRIT (European Strategic Program on Research in Information Technology) – програма Європейської спільноти, спрямована на прискорення та розширення досліджень з використання інформаційних технологій (ІТ).

Згідно з положеннями Європейської комісії в ESPRIT існують такі види міжнародної електронної комерції, які здобули визнання та широке застосування серед підприємців, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 210]:

- бізнес-бізнес (business-to-business, B2B). Цей вид визначає взаємодію компаній з компаніями в електронному середовищі. Це тип електронної комерції, що має справу з відносинами між видами і серед них комерційної діяльності. Приблизно 80 % електронної комерції належать до цього типу, і більшість експертів прогнозує, що B2B електронна комерція продовжить поширюватися швидше, ніж B2C.

- наступним видом електронної комерції є бізнес-споживач (business-to-consumer, B2C), який визначає взаємодію компаній з кінцевими споживачами в мережі. Ця торгівля між компаніями та споживачами передбачає збирання інформації клієнтами; купівлю фізичних речей чи інформаційних / електронних товарів і для інформаційних товарів одержування товару (програм, електронних книг) через електронну мережу. Це друга за величиною та найбільш рання форма міжнародної електронної комерції. У випадку інформаційних товарів B2C електронна комерція ще більш приваблива, тому що вона зберігає фірми від факторингу в додатковій вартості фізичної мережі розподілу. Крім того, для країн із кількістю користувачів Інтернет, що зростає, поставка інформаційних товарів стає щораз більше доступною.

- бізнес-адміністрація (business-to-administration, B2A) визначає взаємодію компаній з адміністративними органами. Інші джерела подають назву цього виду електронної комерції як бізнес-уряд (business-to-government);

Електронна комерція бізнесу-до-уряду, або B2G, взагалі визначаються як торгівля між компаніями та суспільним сектором. Це стосується використання Інтернету для суспільного придбання, ліцензуючих процедур, й інші пов'язані з урядом операції. Цей вид електронної комерції має дві особливості: спочатку суспільний сектор відіграє експериментальну/провідну роль у встановленні електронної комерції; потім передбачається, що суспільний сектор має більшу потребу підвищення ефективності системи придбання. На сьогодні, однак, розмір B2G ринки є незначним, оскільки урядові системи електронного придбання залишаються неопрацьованими.

- споживач-адміністрація (consumer-to-administration, C2A) визначає взаємодію споживачів з адміністрацією;

Інтегровані галузеві портали дають змогу відповідним інституціям та їхнім локальним відділенням отримувати вичерпні дані та відстежувати галузеві тенденції.

- електронна комерція споживач-до-споживача (consumer-to-consumer, C2C) – просто торгівля між приватними індивідуумами або споживачами. Цей тип електронної комерції характеризується зростанням електронних ринків і мережних аукціонів, особливо у вертикальних галузях промисловості. C2C, можливо, має найбільший потенціал для того, щоб розвивати нові ринки. Цей тип міжнародної електронної комерції входить принаймні у три форми: перша – це аукціони типу eBay, що дає змогу інтерактивно пропонувати ціну в реальному масштабі часу; друга – це однорангові системи типу моделі Napster і більш пізні моделі обміну грошей; третя – це оголошення тематичних категорій у порталних сайтах типу тематичних категорій Excite і eWanted (діалоговий, мережний ринок, де покупці та продавці можуть вести переговори).

Для компаній найбільшою перевагою перенесення бізнесу або його започаткування у мережі стає глобальна присутність. Це пов'язане з тим, що рамки визначаються розповсюдженням мережі Інтернет [4, с. 30].

Глобальна мережа Інтернет зробила електронну комерцію доступною для фірм будь-якого масштабу. Якщо раніше організація електронного обміну даними вимагала помітних вкладень у комунікаційну інфраструктуру та була доступною лише великим компаніям, то використання мережі Інтернет дає змогу сьогодні вступити до лав «електронних торговців» також невеликим фірмам. On-line бізнес формує новий канал для збуту – «віртуальний», майже не вимагаючи матеріальних вкладень. Якщо інформація, послуги або продукція (наприклад, програмне

забезпечення) можуть бути поставлені через Web, то весь процес продажу (зокрема оплата) може відбуватися в on-line режимі.

Під визначення електронної комерції підпадають не тільки системи, орієнтовані на мережу Інтернет, але також і «електронні магазини», що використовують інші комунікаційні середовища – BBS (Bulletin Board System – електронна дошка оголошень), VAN (value added networks) тощо. Водночас процедури продажу, що ініційовані інформацією з WWW, але використовують для обміну даними факс, телефон тощо, можуть бути лише частково віднесені до класу електронної комерції. Варто відзначити, що незважаючи на те, що WWW є технологічною базою міжнародної електронної комерції, у низці систем використовуються і інші комунікаційні можливості.

Переваги світової електронної комерції порівняно з традиційними видами ділової активності вагомі і вже давно окреслені світовою спільнотою. Використання нових електронних форм комунікації істотно знижує витрати на організацію та підтримку всієї інфраструктури бізнесу. Можливості електронної комерції дають змогу також перепроєктувати стратегію ведення бізнесу. Фундаментальне переосмислення та радикальна зміна бізнес-процесів помітно покращує такі найважливіші характеристики, як витрати, якість, сервіс і швидкість обслуговування.

Упровадження електронної комерції стає новим економічним важелем, який поступово змінює ідеологію, засоби та принципи традиційного бізнесу. Розвиток потенціалу міжнародної електронної комерції зумовлює створення нових ринкових моделей і відносин.

Саме через наявність такої кількості переваг використання систем електронної комерції та їхню популярність виникла гостра необхідність формування законодавства, що має змогу регулювати ці процеси.

Необхідність ухвалення подібного Закону викликана стрімким розвитком цієї сфери, відсутністю норм, які б системно регулювали відносини учасників ринку електронної комерції та відповідали європейським і міжнародним стандартам.

3 вересня 2015 року був ухвалений закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII. Закон надає можливість систематизації чинного законодавства України у сфері електронної комерції та забезпечення правового порядку дистанційного укладання та виконання угод із застосуванням електронних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій.

Як наголошується в пояснювальній записці до документа, його ухвалення приведе до збільшення конкурентоспроможності в цій сфері, розширення та глобалізації ринків, персоналізації взаємодії клієнтів і поліпшить інвестиційний клімат в Україні [5, с. 37].

Як запевняли автори законопроекту, він відповідає принципам європейського законодавства щодо електронної торгівлі, що дасть змогу надалі здійснювати інтеграцію економічних і правових інститутів України в європейський економічний і правовий простір. Крім того, онлайн-магазинам стане простіше спілкуватися з податковими органами та владою, що в кінцевому підсумку спростить життя і покупцям.

Світова практика визначила певні принципи електронної комерції, для створення основи швидкого росту електронної комерції, підприємства повинні ухвалити ефективну політику технології електронної комерції, що полягає в таких чотирьох критичних принципах [6, с. 25]:

- потужний захист інтелектуальної власності: авторське право, патент та інші форми захисту інтелектуальної власності є ключовими до підтримки інформаційної економіки;
- інтерактивна довіра: без упевненості споживача в безпеці, захисті та таємності інформації в кібер-просторі електронна комерція не зможе функціонувати;
- вільна та відкрита міжнародна торгівля: закриті ринки та дискримінаційна обробка будуть душити міжнародну електронну комерцію; Інтернет – глобальне середовище, і правила інформаційної економіки повинні взяти цей факт до уваги;
- інвестиції в інфраструктуру технологій електронної комерції: підтримка фізичної інфраструктури, необхідної, щоб надавати цифровий зміст для підтримки технологічного зростання.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 45. – Ст. 410. 2. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 275. 3. Мельник О. В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу [Електронний ресурс] / О. В. Мельник. – Режим доступу : <http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya-yak-skladova-chastina-elektronnogo-biznesu/>. 4. Бубліченко О. В. Стандарти електронної комерції. Розробка концепції мережі розподілених взаємоз'єднаних систем електронної комерції на основі web-сервісів [Електронний ресурс] / О. В. Бубліченко. – Режим доступу : <http://masters.donntu>.

org/2008/fvti/bublichenko/library/ec2007/ec2007ua.htm. 5. Меджибовська Н. Л. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Л. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36–41. 6. Барицька Л. Включення України в інтеграційні процеси міжнародної електронної торгівлі / Л. Барицька // Економіст. – 2002. – № 9. – С. 24–27.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

УДК 336.6:658

Скібіна К. К.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наведено джерела фінансування підприємств, порядок оптимізації їхнього залучення й ефективного використання. Проаналізовано показники функціонування національної економіки.

Ключові слова: джерела фінансування, структура капіталу, фінансовий стан, рентабельність.

Аннотация. Приведены источники финансирования предприятий, порядок оптимизации их привлечения и эффективного использования. Проанализированы показатели функционирования национальной экономики. Определены методы управления денежными потоками на предприятии.

Ключевые слова: источники финансирования, структура капитала, финансовое состояние, рентабельность.

Annotation. The sources of funding for enterprises, optimization order of their attracting and the effective using have been determined. The indicators of the national economy have been analyzed. The methods of the cash flow management in the enterprise have been singled out.

Keywords: sources of financing, capital structure, financial condition, profitability.

Достатній обсяг фінансових ресурсів є одним із найважливіших чинників успішного функціонування будь-якого підприємства. Останні дослідження ресурсного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності в Україні вказують на обмежені можливості залучення дешевих коротко- та довготермінових кредитних ресурсів. Це формує гостру проблему, що гальмує розвиток вітчизняного бізнесу. У зв'язку з дефіцитом ресурсів підприємства повинні застосовувати стратегічний раціональний підхід до вибору джерела та форми фінансових ресурсів, а також досягнення найбільшого ефекту від їхнього застосування, що вказує на актуальність і важливість дослідження зазначених питань.

Питанню формування й управління фінансовими ресурсами підприємств приділяється багато уваги. Найбільш вагомі результати досліджень у цій сфері висвітлені у працях таких вчених, як І. А. Бланк, Ю. М. Воробйова, Н. І. Ковда [3], О. В. Крухмаль [4], Л. Б. Криворучко [4], А. М. Поддєрьогіна, С. І. Румянцева та ін. Водночас деякі питання залишилися недостатньо вивченими.

Мета дослідження полягає у визначенні джерел фінансування вітчизняних підприємств і пошуку їхньої оптимальної структури.

Об'єктом дослідження є процес залучення фінансових ресурсів підприємства. Предметом дослідження вибрано теоретичні та методичні аспекти формування фінансових ресурсів підприємства.

Найбільш реальними джерелами фінансування українських підприємств, зокрема й малих, є власні кошти. У разі їхньої нестачі виникає потреба в позикових засобах (банківських кредитах, кредитах міжнародних банків і фондів). Бюджетне фінансування, субсидії, лізинг, франчайзинг також можуть бути джерелами фінансування

бізнесу в окремих випадках. Однак усі ці джерела знаходяться під безпосереднім впливом показників функціонування національної економіки, що подані у табл. 1 [1; 2].

Стан показників економіки значно погіршився в 2014 році порівняно з попередніми періодами часу. У попередні роки спостерігалось незначне, проте стабільне зростання національної економіки (обсяг ВВП становив 100,2 % у 2013 р. порівняно з 2012 р.). Однак у 2014 р. зафіксовано помітне скорочення ВВП (94,7 %), що супроводжується від'ємним фінансовим результатом від господарської діяльності (-835,52 % до попереднього року). Кризовий стан економіки України сприяв нестабільності національної валюти, непрогнозованості інфляції, зростанню середньозваженої відсоткової ставки за всіма інструментами у 2,5 рази (18 %).

Таблиця 1

Динаміка показників функціонування національної економіки [1; 2]

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Індекси офіційного курсу дол. США щодо грн до попереднього року, %	1,48	1,01	1,00	1,00	1,00	1,5
Обсяги ВВП, % до попереднього року	85,2	104,1	105,5	100,2	100,2	94,7
Індекс споживчих цін (середньорічні), %	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1
Кількість безробіття, %	9,6	8,8	8,6	8,1	7,7	9,3 (станом на 3-й квартал)
Облікова ставка НБУ (на кінець року), %	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5	14,00
Середньозважена ставка за всіма інструментами, %	16,7	11,6	12,4	8,1	7,2	18,0
Обсяги кредитів, наданих депозитними корпораціями, % до попереднього року	98,53	101,32	109,41	101,66	111,73	112,06
Капітальні інвестиції, % до попереднього року	70,9	98,02	137,45	101,46	94	81,14
Прямі іноземні інвестиції, % до попереднього року	112,05	111,7	110,4	110,33	106,78	90,39
Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування, % до попереднього року	-473,7	228,6	207,4	83,35	28,74	-835,52
Підприємства, які отримали прибуток, %	60,1	59,0	64,0	64,5	65,9	55,8

Незацікавленість інвесторів вкладати кошти у виробництво не дає змоги поширювати діяльність. Недостатність коштів для забезпечення поточної господарської діяльності змушує підприємства залучати кредити, водночас відсоткові ставки через кризовий стан економіки України суттєво зросли. Це впливає на зниження прибутку підприємств, що погіршує їхній фінансово-виробничий стан загалом.

Оскільки впливати на всі перелічені зовнішні чинники підприємства не в змозі, єдиним виходом є перебудова внутрішнього фінансового механізму.

Найбільш вагомим елементом забезпечення фінансовими ресурсами є оптимізація фінансових, насамперед, грошових потоків. Серед методів, що впливають на динаміку та структуру грошових потоків, виділяють:

- систему розрахунків із дебіторами та кредиторами;
- взаємини із засновниками, контролерами, державними органами;
- оптимізацію логістичних схем підприємства;
- структуру капіталу [3–5].

Оптимізація залучення фінансових ресурсів починається з планування необхідного обсягу коштів в обороті та напрямку їхнього надходження. Перед тим, як обрати джерело фінансування, порівнюються усі наявні альтернативи. Основними критеріями порівняння є вартість залучення фінансових ресурсів, можливий термін використання, а також ризик порушення структури капіталу. Оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу розраховується за допомогою коефіцієнта автономії та фінансової залежності (зростання коефіцієнта автономії свідчить про покращення фінансового стану). Саме забезпечення ефективного співвідношення різних видів капіталу є найважливішою умовою фінансової стійкості будь-якого підприємства. Перед тим, як вибрати форму фінансування, слід упевнитись, що рентабельність активу більша за вартість залучення капіталу.

У результаті дослідження у статті було проаналізовано стан ресурсного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, їхні можливості стосовно залучення коротко- та довгострокових кредитів. Проаналізовано показники економіки України за 2009–2014 роки. Розкрито сутність оптимізації фінансових ресурсів підприємства.

Таким чином, кризовий стан економіки України не сприяє формуванню партнерських відносин між кредитними організаціями та позичальниками. Кредитні організації залежать від стану національної економіки, а пози-

чальники залежать від кредитних умов позикодавців, які за рахунок кредитних ресурсів компенсують свої ризики виникнення неочікуваних витрат. У цих умовах формування відносин структура фінансових ресурсів суб'єктів господарювання повинна будуватись на умовах формування, як мінімум, ліквідного балансу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>. 3. Ковда Н. І. Структура фінансових потоків підприємства / Н. І. Ковда // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 35. – С. 372–376. 4. Крухмаль О. В. Джерела та проблеми фінансування малих підприємств в Україні / О. В. Крухмаль, Л. Б. Криворучко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 2. – С. 55–57. 5. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств / Т. В. Безбородова // Держава та регіони. – 2013. – № 5. – С. 21–23.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8.21.3

Скриннік О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено визначенню ролі товарної політики в діяльності підприємства, яка полягає в забезпеченні стійкої структури асортименту та підтримці конкурентоспроможності товарів. Охарактеризовано цілі, умови, завдання здійснення маркетингової товарної політики, наявні стратегії змін, їхню характеристику.

Ключові слова: маркетингова товарна політика, товар, якість товару, розробка товару, стратегії.

Аннотация. Статья посвящена определению роли товарной политики в деятельности предприятия, заключающейся в обеспечении устойчивой структуры ассортимента и поддержании конкурентоспособности товаров. Охарактеризованы цели, условия, задачи осуществления маркетинговой товарной политики, существующие стратегии изменений, их характеристика.

Ключевые слова: маркетинговая товарная политика, товар, качество товара, разработка товара, стратегии.

Annotation. The article is devoted to determination of the role of trade policy in activity of a company, which is consisted in providing of stable structure of assortment and maintenance of competitiveness of commodities. Aims, conditions, tasks, existing strategies of changes are characterized.

Keywords: marketing trade policy, commodity, quality of commodity, development of commodity, strategies.

Сутність маркетингової діяльності полягає у постійному створенні нових удосконалених продуктів, які повинні задовольняти потреби споживачів. Існування підприємства значною мірою залежить від його здатності створювати та продавати нові продукти. На сьогодні в умовах жорсткої конкуренції саме властивості та характеристики товару визначають напрямок ринкової та всієї виробничої політики підприємства. Усі заходи, пов'язані з товаром, тобто його створення, виробництво та вдосконалення, реалізація на ринках, сервісне та передпро-

дажне обслуговування, розробка рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, займають центральне місце у всій діяльності товаровиробника та є складовими частинами його товарної політики [1]. Таким чином, можна сказати, що товар є основним ключовим елементом комплексу маркетингу.

Тому на сьогоднішньому етапі підприємства повинні виконати важливе завдання, яке свідчить про ефективну організацію виробництва та реалізацію товарів, надання послуг, але спираючись на сучасну маркетингову стратегію.

Таким чином, предметом досліджень науковців, вітчизняних економістів є проведення ефективної маркетингової товарної політики.

Серед науковців, які досліджували теоретичні основи розробки, впровадження маркетингової товарної політики, можна навести Ж. Ламбена, Ф. Котлера, Б. Тоффлера, К. Кленсі та ін.

Метою статті є визначення сутності й особливостей сучасної маркетингової товарної політики підприємства.

Товарна політика – складова частина маркетингової діяльності підприємства, спрямована на розвиток асортименту, створення нових товарів, виключення з виробничої програми товарів, які втратили споживчий попит, поліпшення упаковки товару, розробку яскравого найменування та виразного товарного знака [2].

Метою товарної політики є пропозиція споживачам товарів, які задовольняють їхні потреби.

Виробляти те, що має попит на ринку, а не просувати те, що вироблено, – ось головний принцип товарної політики в маркетингу. При цьому на першому місці в товарній політиці знаходиться поняття «якість товару» [5].

Для того щоб товарна політика була більш ефективною, треба дотримуватися певних умов, а саме:

- наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства, чіткого уявлення про цілі виробництва;
- доброго знання ринку та характеру його вимог;
- збуту й експорту на перспективу.

До завдань маркетингової товарної політики належать:

1. Забезпечити формування оптимального асортименту.
2. Підтримувати конкурентоспроможність товарів на заданому рівні.
3. Адаптувати асортиментний набір до вимог ринку (покупців).
4. Знаходити для товарів перспективні сегменти та ніші.
5. Сприяти розробці товарних знаків, упаковки, сервісу.

Маркетингова товарна політика, як і інші складові частини, включає в себе певні елементи [7]:

- розробку товару;
- обслуговування товару;
- зняття товару з ринку (елімінування).

Найважливішою складовою частиною маркетингової товарної політики є розробка товарів (послуг). Вона включає в себе розробку нової продукції, яка дасть змогу здійснити прорив на ринок, досягти переваг перед конкурентами, отримати високі доходи. Однак, з іншого боку, створення нового продукту та вихід із ним на ринок завжди пов'язані з великою часткою ризику, оскільки неправильна ідея або похибки розробки, недостатній облік та аналіз вимог ринку, невдало вибраний час виходу на ринок та інші чинники можуть призвести до повного або часткового провалу та загрожують фірмі банкрутством.

Також розробка товару включає в себе модифікацію товару, тобто його удосконалення, що приведе до посилення уваги споживачів до товару, розширення ринку, збільшення доходів і прибутку.

Обслуговування насамперед включає забезпечення якості товару та проведення певних дій з контролю якості, своєчасне інформування виробництва про необхідність її поліпшення, збереження характеристик товарів у процесах розподілу та продажу. Підприємство повинне ретельно підходити до вибору каналів збуту та їхньої структури. Також для того щоб зберегти якість товару, треба дуже уважно стежити, дотримуватися режимів транспортування, перевіряти стан обладнання, транспортних засобів. Під час розробки та продажу товарів на зовнішньому ринку необхідно дотримуватися міжнародних норм і рекомендацій міжнародних організацій зі стандартизації [6]. Якщо під час здійснення міжнародної комерційної діяльності встановлені параметричні ряди стандартизованої продукції, то успіх фірми на зовнішньому ринку багато в чому буде залежати від повноти їхнього дотримання. У деяких випадках партнери із зовнішнього ринку вимагають безлічі градацій якості товару, їхня стандартизація стає практично неможливою. У такому випадку кожен продукт виробляється індивідуально відповідно до вимог конкретного партнера, а також індивідуально здійснюється контроль якості продукції.

Процес елімінування – це виведення застарілого товару з ринку.

Якщо порівняти час початку елімінування з часом проходження товаром стадій життєвого циклу, то йому буде відповідати стадія спаду (деградація). Основними «факторами ризику», що свідчать про необхідність ретельного дослідження непопулярного товару та визначення подальшої стратегії є:

1. Скорочення обсягів попиту та збуту.
2. Зниження норми прибутку, зменшення частки ринку.
3. Зростання витрат обігу.
4. Поява більш досконалого товару-аналога.
5. Активізація діяльності конкурентів.

Аналіз товарного потенціалу підприємства приводить до формування стратегій змін управління маркетинговою товарною політикою. Тому виділяють такі стратегії [3]:

1. Стратегія модифікації застосовується, коли товар призначений для тієї ж мети на всіх ринках, однак умови його використання мають відмінності.
2. Стратегія підтримки. Ця стратегія передбачає постійний моніторинг нових технологій маркетингу, розвиток стратегічного контролю, менеджменту.
3. Стратегія оновлення, що потребує значних і корінних змін у всьому товарному потенціалі або на рівні визначених факторів кожного блоку товарного потенціалу, які мають низький стан розвитку; посилення попереднього, поточного, заключного, оперативного, тактичного та стратегічного контролю щодо реалізації стратегій у товарному потенціалі підприємства; залучення провідних спеціалістів у цій галузі та підвищення кваліфікації працівників.

Вибір товарної стратегії залежить від трьох видів чинників: особливостей (властивостей) товару, особливостей (потреб) покупців та особливостей конкуренції на ринку. При цьому основна функція маркетингу під час реалізації товарної політики полягає у вивченні потреб покупців і в розробці концепцій конкурентоспроможних товарів на ринку [4, с. 130].

Планування товарної політики в сучасних умовах передбачає координацію всього комплексу елементів маркетингової діяльності підприємства: відбору й оцінки технологій випуску продукції, її технічних випробувань, вивчення ринку, проведення пробних продажів, рекламного супроводу продажів.

Жодні, навіть найбільш продумані, маркетингові заходи не зможуть компенсувати згодом помилки, допущені під час розробки товарної політики фірми та вибору товарної стратегії.

Таким чином, маркетингова товарна політика підприємства ґрунтується на таких принципах, як орієнтація усіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб покупців для продажу продукції й одержання прибутку, цілеспрямований та активний вплив на попит, його розвиток, гнучке реагування виробництва на зміну потреб і попиту покупців, оперативне пристосування до цих змін, використання ціноутворення як механізму реагування та впливу на кон'юнктуру ринку, вибір ефективних форм і методів доставки, реклами і продажу продукції; підтримка творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їхньої активності й ініціативи у розробці маркетингових рішень. Тому за умов мінливого ринкового середовища сьогодення саме правильно зорієнтована товарна політика підприємства є запорукою його конкурентоспроможності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Великий Ю. М.

Література: 1. Багійев Г. Л. Маркетинг : учебник / Г. Л. Багійев, В. М. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2010. – 576 с. 2. Герасимьяк Н. В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств / Н. В. Герасимьяк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2. – Т. 1. – С. 60–62. 3. Голошубова Н. О. Розробка товарної політики на підприємствах оптової торгівлі в системі маркетингу / Н. О. Голошубова, Н. І. Трішкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4. – Ч. 2., Т. 1. – С. 18–27. 4. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика підприємства: управління стратегіями диверсифікації : монографія / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько. – Суми : Університет. кн., 2009. – 328 с. 5. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / В. Я. Кардаш. – Київ : КНЕУ, 2003. – 250 с. 6. Руделіус В. Маркетинг : підручник / В. Руделіус [та ін.]. – 3-тє вид. – Київ : Навч.-метод. центр «Консорціум з удосконалення менеджменту в Україні», 2008. – 648 с. 7. Сербіненко Н. Маркетингова товарна політика виробничого підприємства України / Н. Сербіненко, М. Гергель // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 220–224

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ОБМЕЖЕННЯ ЗБУТУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

УДК 658.3.212

Скрипніченко М. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Молочна галузь в Україні досить розвинена, тому на законодавчому рівні існує багато обмежень щодо збуту. Розглянуто нормативно-правові обмеження та їхні недоліки. Також запропоновано заходи для їх усунення.

Ключові слова: збут, акт, нормативно-правова база, молочна продукція.

Аннотация. Молочная отрасль в Украине достаточно развита, поэтому на законодательном уровне существует много ограничений относительно сбыта. Рассмотрены нормативно-правовые ограничения и их недостатки. Также предложены меры для их устранения.

Ключевые слова: сбыт, акт, нормативно-правовая база, молочная продукция.

Annotation. Suckling industry in Ukraine is developed enough, that is why at legislative level there are many limitations in relation to a sale. Normatively-legal limitations and their defects are considered in the article. Measures are also offered for their removal.

Keywords: sales, act, legal framework, dairy products.

Постановка проблеми й актуальність дослідження. У 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що призвело до загострення конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, посилило необхідність підвищення якості та безпечності продукції загалом, зокрема продукції молокопереробних підприємств, діяльність яких включає не тільки виробництво та реалізацію в нашій країні своєї продукції, але й експорт на зовнішні ринки. Невідповідність норм якості та безпечності продукції українських молокопереробних підприємств міжнародним стандартам якості та безпеки, які подані в країнах СОТ, породжує створення технічних бар'єрів торгівлі та призводить до значних економічних збитків вітчизняних товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики становлення молочної промисловості на міжнародному рівні, визначенню її експортного потенціалу, розвитку та вдосконаленню правової бази цієї діяльності приділяється значна увага таких учених, як Т. Балановська, Л. Іванова, Н. Коваль, С. Козир, А. Куценко, М. Лисенко, І. Новак та інші, але все ж деякі питання нормативно-правового регулювання молочної промисловості потребують більш докладного вивчення та подальшого аналізу.

Метою дослідження визначено аналіз нормативно-правових обмежень збуту молочної продукції в Україні.

Світова спільнота формує регламентоване уявлення про вимоги до якості та безпечності продукції. Вітчизняні молокопереробні підприємства для ефективного функціонування в умовах міжнародного та вітчизняного ринку повинні виготовляти продукцію відповідно до встановлених вимог. Така відповідність стає важливою передумовою підвищення їхньої конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки підприємств [1].

На сьогодні діяльність підприємств молочної галузі в Україні регламентує значна кількість нормативних актів у сфері якості та безпечності продукції. Особливе значення серед них має Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів», який створює правові передумови забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються [2]. Цей закон визначає правовий порядок забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються. Дія цього Закону не поширюється на тютюн і тютюнові вироби та спеціальні вимоги до харчових продуктів, пов'язані з наявністю у них генетично модифікованих організмів чи їхніх компонентів, що є предметом регулювання спеціального законодавства, а також на харчові продукти, вироблені для особистого споживання. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [2] містить загальну вимогу стосовно безпечності продуктів, що виробляються вітчизняними виробниками. У Розділі III Закону, яким визначаються права та обов'язки виробників і продавців (постачальників), зазначено: «Особам, які займаються діяльністю з виробництва або введення в обіг харчових продуктів, забороняється виробляти та/або вводити в обіг небезпечні, непридатні до споживання або неправильно марковані харчові продукти. Уведення в обіг об'єктів санітарних заходів виробником та/або продавцем (постачальником) слід розуміти як декларацію про безпечність цього об'єкта та його відповідність вимогам цього Закону та іншим обов'язковим вимогам, встановленим відповідними технічними регламентами».

Не менш важливу роль відіграє Закон України «Про молоко та молочні продукти» [3]. Згідно із Законом, суб'єкти господарювання – виробники молока, молочної сировини та молочних продуктів зобов'язані, між іншим, забезпечувати контроль якості та безпечності продукції та вести в установленому законодавством порядку документацію, яка підтверджує забезпечення належної якості та безпечності продукції (ст. 13). Розробляючи систему НАССР, молокопереробні підприємства також повинні враховувати вимоги Державних санітарних правил для молокопереробних підприємств ДСП 4.4.4-011-98 та інших доречних нормативних документів. Слід зазначити, що Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» є гармонізованим з міжнародними вимогами та встановлює мінімальні вимоги до безпечності харчових продуктів. Враховуючи приєднання України до СОТ, під час визначення мінімальних вимог щодо системи НАССР слід керуватися відповідною угодою СОТ – Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи. Так, члени СОТ під час забезпечення безпечності харчових продуктів повинні базувати свої санітарні чи фітосанітарні заходи на стандартах, інструкціях і рекомендаціях, які встановлені Комісією Codex Alimentarius і стосуються харчових продуктів, харчових добавок, залишків ветеринарних препаратів і пестицидів, забруднювальних речовин, методів аналізу та вибіркового контролю, а також правил та інструкцій щодо норм санітарії та гігієни. Враховуючи зазначене, а також визнану міжнародну практику, виробники харчових продуктів повинні розробляти та запроваджувати свої системи НАССР, як мінімум, відповідно до документу Комісії Codex Alimentarius «Рекомендований міжнародний кодекс правил «Загальні принципи гігієни харчових продуктів» CAC/RCP 1-1969 (Rev.4-2003).

Євроінтеграційні наміри України та процес гармонізації українського законодавства з нормами та правилами Європейського Союзу є ще одним рушійним стимулом до запровадження системи НАССР в Україні. Так, згідно з Регламентом ЄС №852/2004, з 1 січня 2006 р. НАССР є обов'язковою для європейських виробників харчових продуктів і кормів; аналогічна вимога висувається до експортерів з інших країн, зокрема з України.

Крім того, в Україні діє кілька добровільних стандартів, які виробник може застосовувати на додачу до дотримання законодавчих вимог. До них належать стандарт ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги» та стандарти ISO серії 22000 «Системи управління безпечністю харчових продуктів – вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга»; «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до органів, що здійснюють аудит та сертифікацію систем управління безпечністю харчових продуктів»; «Системи управління безпечністю харчових продуктів – настанова щодо застосування ISO 22000:2005»; «Простежуваність у ланцюгу кормів та харчовому ланцюгу. Загальні принципи та настанова з проектування та розроблення системи». Законодавство України не вимагає сертифікації систем НАССР.

Згідно з угодою СОТ «Про усунення технічних бар'єрів у торгівлі» такі документи, як стандарти (зокрема, стандарти управління безпечністю харчових продуктів), є добровільними. Здебільшого до запровадження міжнародних стандартів управління безпечністю харчових продуктів спонукають не законодавчі вимоги, а отримання переваг різного характеру, вимоги ринку збуту взагалі та конкретного замовника зокрема.

Окрім цього виробництво продукції підприємств України регламентується технічними умовами. Технічні умови часто передбачають менш жорсткі вимоги, що шкодить якості продукції та породжує певні проблеми не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку товарної продукції [4].

У зв'язку зі вступом України до СОТ, доцільно доповнити систему нормативно-правових актів України особливостями ведення діяльності в рамках СОТ. Сільське господарство завжди було важливою складовою переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ. Основною метою успішного завершення цих переговорів було забезпечення належного рівня підтримки агропромислового комплексу країни та створення умов для конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробника після вступу до СОТ.

Для розвитку внутрішнього ринку молока та молокопродуктів, його відродження та дотримання стандартів якості та безпечності необхідна пряма державна підтримка, організація на державному рівні ринків молока та молочної продукції з повноцінною відкритою інфраструктурою від виробників молока до його споживання, враховуючи тенденції збільшення споживання молочної продукції у світі за умови поліпшення їхньої якості та безпеки. Українські молочні комбінати сьогодні зіштовхуються із серйозною проблемою високої конкуренції на світовому ринку. Тому основне та найголовніше питання сьогодні – це державна підтримка молочного товаровиробника – основного постачальника харчової промисловості – в розрізі сільськогосподарської діяльності.

Висновки. Таким чином, в Україні розроблено та введено в дію доволі велику кількість законодавчих і нормативних актів, що формують правове поле у сфері якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств, але більшість із них не відповідають світовим стандартам. Невідповідність норм якості та безпечності продукції, що встановлені вітчизняними стандартами, нормам міжнародних стандартів призводить до застосування технічних бар'єрів торгівлі та значних економічних збитків [5]. Тому необхідно приділити увагу перегляду застарілих вітчизняних стандартів і їхній гармонізації з європейськими нормативними документами, адже це дасть можливість виробляти якісну та безпечну продукцію в країні, відкриє доступ українській продукції на світові ринки, сприятиме впровадженню нових технологій у молокопереробній галузі, збереженню здоров'я споживачів, залученню іноземних інвестицій. Упровадження та сертифікація системи управління якістю на відповідність

міжнародним стандартам є гарантією того, що продукція відповідає вимогам, які передбачені відповідними стандартами та може без додаткових випробувань реалізовуватись як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Науковий керівник – д-р екон. наук, доцент Салун М. М.

Література: 1. Лисенко М. С. Ключові аспекти нормативно-правового регулювання забезпечення якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] / М. С. Лисенко. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10648/3/Klyuchovi_aspekti_normativno-pravovogo_regulyuvann.pdf. 2. Про безпечність та якість харчових продуктів [Електронний ресурс] : Закон України від 08.09.2005 № 2863-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>. 3. Про молоко та молочні продукти [Електронний ресурс] : Закон України від 24.06.2004 № 870-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>. 4. ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vet.in.ua/menu/legislation.php?id_article=155. 5. Коваль Н. В. Нормативно-правове регулювання якості та безпечності продукції молокопереробних підприємств України / Н. В. Коваль // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 75–82. 6. Медико-биологические требования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MOZ274.html.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

УДК 658.14.17

Собакар М. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття фінансового стану підприємства та необхідність його аналізу. Наведено основні показники, що використовуються для оцінки фінансового стану підприємств. Розглянуто шляхи покращення фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, коефіцієнт, фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия финансового состояния предприятия и необходимость его анализа. Представлены основные показатели, используемые для оценки финансового состояния предприятий. Рассмотрены пути улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, коэффициент, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность.

Annotation. The article deals with the essence of the concept of the financial situation of the company and the need for its analysis. There was presented basic indicators used to assess the financial condition of enterprises. There was analyzed the ways to improve the financial situation of the company.

Keywords: financial position, coefficient, financial stability, solvency, liquidity.

Оцінка фінансового стану на підприємстві є одним із важливих елементів у системі управління й ухвалення рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників, державних органів управління та менеджерів. Актуальність теми полягає в тому, що з кожним роком зростає роль своєчасної та якісної оцінки

фінансового стану. Це зумовлено тим, що надати об'єктивну оцінку ситуації на підприємстві та ухвалити правильне рішення щодо її покращення можна тільки на підставі достовірних даних про результати його діяльності. Адже для того щоб підтримувати свою конкурентоспроможність на ринку, підприємство має усувати всі наявні проблеми. Метою оцінки фінансового стану підприємства якраз і є виявлення проблем його функціонування, розробка заходів із відновлення платоспроможності та достатнього рівня фінансової стійкості.

За останні роки з'явилась значна кількість публікацій, присвячена методичним і практичним питанням фінансового стану. Це роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як М. Я. Дем'яненко, В. О. Мец, В. В. Осмоловський [1], А. М. Поддєрьогін [2], Д. В. Ванькович, Г. В. Савицька [3], А. Д. Шеремет [4], І. Т. Балабанова [5], Л. А. Лахтіонова.

Метою статті є дослідження сутності фінансового стану, розкриття теоретичних аспектів його оцінки та пошук напрямів покращення фінансового стану підприємства.

Для оцінки фінансового стану підприємства важливим є визначення самого поняття «фінансовий стан підприємства». Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності фінансового стану (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття фінансового стану підприємства

Автор	Визначення
Л. М. Поддєрьогін	фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність розміщення та використання фінансових ресурсів [2]
В. В. Осмоловський	фінансовий стан – комплексне поняття, яке характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їхнього розміщення та використання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [1]
А. Д. Шеремет	фінансовий стан підприємства характеризується складом і розміщенням засобів, структурою їхніх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства вчасно та в повному обсязі погашати свої зобов'язання, а також іншими факторами [4]
Г. В. Савицька	фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу [3]
І. Т. Балабанов	фінансовий стан – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [5]

Таким чином, під фінансовим станом слід розуміти рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, що характеризує наявність різних активів і капіталу, здатність суб'єкта господарювання функціонувати, розвиватися та виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та державою.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Оскільки фінансовий стан підприємства є результатом всієї виробничо-господарської діяльності, то його оцінку необхідно здійснювати за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства. Фінансові коефіцієнти, отримані у результаті аналізу, повинні бути порівняні з їхніми рекомендованими (нормативними) значеннями.

Традиційно показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, об'єднують у такі групи [6]:

- 1) показники оцінки майнового стану, які дають відомості про зміни структури фінансових ресурсів підприємства за певний період;
- 2) показники ліквідності, що характеризують спроможність підприємства швидко перетворити активи на грошові кошти;
- 3) показники фінансової стійкості, що визначають ефективність формування, розподілу та використання фінансових ресурсів;

4) показники рентабельності (прибутковості), що характеризують фінансові результати й ефективність діяльності підприємства загалом;

5) показники ділової активності, що дають змогу дійти висновку про ефективність використання активів і вкладених коштів.

Сучасні методики аналізу фінансового стану передбачають застосування значної кількості фінансових коефіцієнтів. Проте використання надлишкової їхньої кількості призводить до неоднозначності висновків, підвищення трудомісткості процедур, втрат часу на аналітичну обробку показників, знижує оперативність комплексного аналізу фінансового стану. Крім великої кількості фінансових коефіцієнтів, проблемою під час аналізу постає відсутність єдиних нормативних значень, які б використовувались для порівняння отриманих результатів. Тому для спрощення аналізу необхідно обмежити кількість фінансових коефіцієнтів. Тож під час аналізу фінансового стану важливою проблемою постає визначення системи показників, яка б максимально точно відображала всі аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства.

На основі аналізу фінансового стану ухвалюються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства. Тому важливу роль відіграє визначення шляхів покращення фінансового стану.

Одним із головних способів покращення фінансового стану підприємств є пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, що зможе забезпечити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Для цього необхідно вжити 2 види заходів:

- зменшення зобов'язань (шляхом зменшення суми постійних та умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями);
- збільшення грошових коштів (за допомогою рефінансування дебіторської заборгованості, прискорення її оборотності, оптимізації запасів товарно-матеріальних цінностей, реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, збільшення виручки від реалізації). Збільшення грошових коштів сприятиме також підвищенню ліквідності та платоспроможності підприємства, що дасть змогу йому самостійно фінансувати поточну діяльність [7].

У сучасних ринкових умовах щораз більше уваги треба приділяти способам покращення фінансового стану підприємства, які пов'язані з його конкурентоспроможністю на ринку. Сюди можна віднести уважне вивчення ринку та розробку нових видів продукції, яка відповідатиме сучасним вимогам та зможе задовольнити потреби клієнтів. Оновлення асортименту сприятиме більшим обсягам реалізації продукції, що так само підвищить прибуток підприємства та зміцнить його фінансовий стан. Збільшенню реалізації також посприятиме ефективна організація збутової діяльності, а саме правильний підхід до просування товарів. Стимулювати збут можна шляхом надання знижок покупцям, застосування масової реклами, ефективної цінової політики.

Конкурентоспроможність на ринку можна досягти також шляхом зниження собівартості продукції за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції. Зниження собівартості продукції допоможе збільшити прибуток підприємства, отримання якого є одним із показників фінансової стійкості.

Також важливим шляхом покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів, а саме зміна структури та складу активів балансу та перетворення на грошову форму наявних активів. Внутрішні резерви на підприємстві можуть бути явними (в основному ліквідація та приховання) та прихованими. Шляхами покращення фінансового стану через виявлення прихованих резервів є здача в оренду основних засобів, які не використовуються у виробничому процесі підприємством, зменшення вихідних грошових потоків через зменшення витрат.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність такої оцінки зумовлена потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, поліпшення використання фінансових ресурсів, а також пошуком нових ефективних шляхів покращення фінансової стабільності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та допов. – Київ : КНЕУ, 2002. – 571 с. 2. Осмоловский В. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В. В. Осмоловский. – М. : Новое знание, 2001. – 307 с. 3. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. А. Негашев. – М. : ИНФРА, 2000. – 208 с. 4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 425 с. 5. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с. 6. Носова Е. Система показателей оценки финансового состояния [Електронний ресурс] / Е. Носова. – Режим доступа : <http://papers.univ>.

kiev.ua/ekonomika/articles/System_of_evaluation_of_financial_condition_of_enterprise_18825.pdf. 7. Корнева Н. О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / Н. О. Корнева. – Режим доступу : http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_13.pdf.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.5.009.12

Соловей К. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і зміст поняття «конкурентоспроможність підприємства», визначено рівні конкурентної боротьби, наведено методологічні завдання розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності на підприємстві. Узагальнено чинники формування конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, стратегія.

Аннотация. Рассмотрена сущность и содержание понятия «конкурентоспособность предприятия», определены уровни конкурентной борьбы, приведены методологические задачи решения проблемы повышения конкурентоспособности на предприятии. Обобщены факторы формирования конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегия.

Annotation. The article examines the nature and the concept of “competitiveness”, the levels of competition, given methodological problem to the improvement of competitiveness. Overview factors shaping competitiveness.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantage, strategy.

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Учені стверджують, що конкуренція – це суперництво між учасниками ринку за найвигідніші умови виробництва, а також за привласнення найбільших прибутків. Конкурентоспроможність є одним із головних показників успішної діяльності підприємства. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція підприємств. На практиці це завжди конкуренція з відомими світовими виробниками. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого розв'язання.

Дослідження проблеми конкурентоспроможності підприємства мають широкий діапазон. Теоретичним надбанням є наукові праці вчених-економістів А. Сміта, А. Курно, Д. Рікардо та інших. В Україні вивчення проблеми конкурентоспроможності також актуальне, йому приділяють увагу такі вчені-економісти, як Л. Балабанова, І. Должанський, А. Мазаракі, О. Сардак, О. Тімонін, С. Шевельова та інші. Водночас у вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до окреслення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Метою статті є обґрунтування основних теоретичних засад конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства.

Сьогодні існує велика кількість трактувань терміна «конкуренція». Конкуренція як економічна категорія – це економічне змагання, суперництво виробників однакових видів продукції на ринку за залучення більшої кількості покупців та одержання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах [1].

Деякі вчені розглядають конкуренцію як процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення своїх потреб у рамках законодавства. На думку А. Мазаракі, можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Для виживання в умовах ринку суб'єкти господарювання повинні вміти перемагати конкурентів [2].

Українські вчені І. Должанський і Т. Загорна трактують конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти та реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [1]. Справедливою є думка С. Шевельової, яка вважає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів і різноманітних суб'єктів господарювання [4]. Узагальнивши погляди авторів, конкурентоспроможність підприємства можна визначити такими параметрами:

- здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- спроможність продукції підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією;
- отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості.

Головними завданнями розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства є:

- визначення критеріїв конкурентоспроможності та формування системи показників її вимірювання;
- розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності;
- розроблення методів формування алгоритмів (програм) підвищення конкурентоспроможності [6].

Набір чинників, які визначають конкурентоспроможність підприємства, виявляється настільки значущим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхнього оброблення та ідентифікації для ухвалення відповідних рішень. Досить широке коло таких чинників звужується концентрацією уваги на так званих конкурентних перевагах підприємства, тобто таких характеристиках чи властивостях, які забезпечують підприємству переваги над прямими конкурентами.

Конкурентні переваги – це сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої конкурентної позиції лідера на ринку на певний період [5].

Концепція конкурентних переваг вперше була розроблена М. Портером. У роботах він аналізував чинники, вживання яких дасть змогу підприємству одержати перевагу над конкурентами [3]. М. Портер виділяє два основних джерела переваг: маркетинг і витрати. Перевага в маркетингу – це конкурентна перевага в товарах і послугах, які краще задовольняють потреби споживачів, ніж товари конкурентів. Ця перевага заснована на унікальності товару або послуги, що досягається за допомогою міцної репутації товарної марки, надання більш якісних послуг, технологічного лідерства, пропозиція повного асортименту товарів, створення унікальних розподільних потужностей. Перевага у витратах – це конкурентна перевага завдяки більш низьким виробничим і маркетинговим витратам, ніж витрати конкурентів, що дає змогу компанії знизити ціни або використати економію на рекламі та розподілі. Така конкурентна перевага може бути зумовлена економією від збільшення масштабів діяльності, наявністю досвіду ведення справ у цій сфері діяльності, підвищенням продуктивності праці, введенням нових технологій тощо.

Отже, в цій статті було досліджено сутність визначення «конкурентоспроможність» та виділено основні напрями формування конкурентних переваг на підприємстві. Зараз нечасто виникає ситуація, коли підприємства можуть розраховувати на перевагу, пов'язану з низькими витратами, тому більшість конкурентних стратегій повинні базуватись на принципах диференціації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петренко О. О.

Література: 1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – Київ : Центр навч. літ., 2006. – 384 с. 2. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, М. М. Ушакова. – Київ : Хрещатик, 2007. – 707 с. 3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 495 с. 4. Шевельова С. О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу : монографія / С. О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 408 с. 5. Близнюк С. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С. В. Близнюк, А. В. Остапенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 41–42. 6. Коломієць І. Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І. Ф. Коломієць // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 16–26.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ

УДК 336.6

Ставич К. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто можливість застосування методу таксономії для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий потенціал підприємств. Побудовано таксономічний показник оцінки впливу зовнішніх факторів на фінансовий потенціал підприємств.

Ключові слова: фінансовий потенціал, зовнішні фактори, фінансові ресурси, загрози, таксономічний показник.

Аннотация. Рассмотрена возможность применения метода таксономии для оценки влияния факторов внешней среды на финансовый потенциал предприятий. Построен таксономический показатель оценки влияния внешних факторов на финансовый потенциал предприятий.

Ключевые слова: финансовый потенциал, внешние факторы, финансовые ресурсы, угрозы, таксономический показатель.

Annotation. It was considered the possibility of using taxonomy to assess the impact of environmental factors on the financial potential of companies. It was constructed the taxonomic indicator of influence of external factors on the financial potential of companies.

Keywords: financial potential, external factors, financial resources, threats, taxonomic indicator.

В умовах нестабільної економічної ситуації у країні постає проблема негативного впливу зовнішніх факторів на фінансовий потенціал підприємств, тим самим гальмуючи його розвиток. Тому оцінка їхнього впливу дає змогу дійти висновку щодо подальшого вдосконалення стратегії підприємств для досягнення максимально можливого рівня фінансового потенціалу.

Визначенню та поясненню основних факторів впливу на фінансовий потенціал підприємств приділяють увагу такі науковці-економісти, як О. В. Белов [1], О. В. Бражко [2], А. Н. Гаврилова [3], В. О. Кунцевич [5] та ін.

Мета дослідження полягає в проведенні оцінки зовнішнього середовища з погляду впливу на фінансовий потенціал підприємств.

На основі досліджених теоретичних джерел [1; 2; 4; 5], пропонується таке визначення поняття фінансового потенціалу – це обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства, необхідних для ефективного його функціонування, за допомогою яких досягаються тактичні та стратегічні цілі та розкриваються максимальні можливості підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі.

Оскільки кожне підприємство функціонує в умовах ринку, на рівень його фінансового потенціалу впливають фактори зовнішнього середовища. Для проведення оцінки цього впливу застосовується метод таксономії, розроблений В. Плютою [9], оскільки він дає змогу інтегрувати значну кількість окремих факторів для надання узагальненої оцінки їхнього впливу.

Для визначення інтегрального показника впливу зовнішніх факторів формується матриця показників, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Матриця показників, що впливають на фінансовий потенціал підприємств за період з 2011 до 2014 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Індекс інфляції	104,6	99,8	100,5	124,9
ВВП, млн грн	1105201	1408889	1454931	1566728
Доходи населення, млн грн	1266753	1457864	1548733	1516768
Облікова ставка НБУ, %	7,75	7,5	6,5	14
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	49362,3	54462,4	58156,9	45916
Експорт товарів, млн дол. США	61950,2	63084,7	57433,3	50113,6
Імпорт товарів, млн дол. США	74714,4	76860,7	70039,8	49820,4

З табл. 1 бачимо, що серед основних зовнішніх чинників впливу на фінансовий потенціал підприємств запропоновано такі: індекс інфляції, ВВП країни, доходи населення, облікову ставку НБУ, прямі іноземні інвестиції, обсяг експорту та імпорту товарів за період з 2011 до 2014 р. Кожен із цих показників в умовах нестабільності впливає на фінансовий потенціал підприємств. Проте із запропонованих показників є ті, що надають позитивний вплив на загальний рівень фінансового потенціалу, – стимулятори та ті, що негативно впливають на його рівень, – дестимулятори (табл. 2).

Таблиця 2

Диференціація факторів зовнішнього середовища з погляду їхнього впливу на фінансовий потенціал підприємств

Показники	Диференціація	Еталон
Індекс інфляції	дестимулятор	99,8
ВВП, млн грн	стимулятор	1566728
Доходи населення, млн грн	стимулятор	1548733
Облікова ставка НБУ, %	дестимулятор	6,5
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	стимулятор	58156,9
Експорт товарів, млн дол. США	стимулятор	63084,7
Імпорт товарів, млн дол. США	дестимулятор	49820,4

З табл. 2 видно, що до дестимулювальних зовнішніх факторів можна віднести індекс інфляції, облікову ставку НБУ та імпорт товарів. Це пояснюється тим, що під час зростання цих показників рівень фінансового потенціалу знижується. Так, через високий рівень інфляції знецінюються фінансові ресурси підприємств, які за інших умов дали би змогу виділити більшу економічну вигоду та досягти кращих результатів. За період з 2011 до 2014 р. рівень інфляції підвищився, особливо у 2014 році – до 124,9 [8].

Під час зростання облікової ставки НБУ можливості залучення додаткових зовнішніх джерел фінансування підприємств знижуються, що не дозволяє розширювати обсяги виробництва та підтримувати необхідну оборотність капіталу. Протягом аналізованих років цей показник також посилив свій негативний вплив на рівень фінансового потенціалу підприємств через зростання більш ніж у 2 рази (з 6,5 % до 14 %) [6].

Збільшення обсягів імпорту у країну знижує рівень фінансового потенціалу через зростання пропозиції товарів та зниження конкурентних переваг. На кінець 2014 року обсяг імпорту значно скоротився, що дало можливість вітчизняним підприємствам зайняти більший сегмент ринку [7].

Щодо стимулювальних факторів, то до них віднесено ВВП країни, доходи населення, прямі іноземні інвестиції та обсяг експорту. Так, ВВП країни – один із найважливіших показників розвитку економіки, тому його збільшення позитивно впливає на діяльність підприємств та їхній фінансовий потенціал. Протягом аналізованого періоду цей показник має позитивну динаміку, що позитивно впливає на рівень фінансового потенціалу підприємств України.

Під час збільшення доходів населення підвищується їхня платоспроможність та зростають потреби. Це приводить до підвищення попиту та, як наслідок, дає змогу підприємствам збільшувати обсяги виробництва з подальшою максимізацією прибутків. У 2014 році почався спад та економічна криза, через що доходи населення знизились з 1548733 млн грн до 1 516 768 млн грн порівняно з 2013 роком [7].

Від прямих іноземних інвестицій у країну залежить рівень фінансового потенціалу підприємств, оскільки під час збільшення їхніх обсягів, підприємства мають можливість для розширення та впровадження новітніх технологій. Проте у період кризи іноземні інвестори починають виводити кошти за кордон для їхнього збереження та мінімізації ризику втрати. Тож у 2014 році розмір іноземних інвестицій скоротився приблизно на 13000 млн дол. США [7].

З підвищенням обсягів експорту товарів із країни також підвищується і рівень фінансового потенціалу підприємств, оскільки відкриваються нові ринки збуту, що дає можливість для розширення виробництва. Проте за аналізований період цей показник знизився, що негативно впливає на діяльність вітчизняних підприємств.

Для стандартизації цих даних необхідно знайти середнє значення та середньоквадратичне відхилення кожного показника (табл. 3–4).

Обчислення інтегрального показника за період з 2011 по 2014 роки проводиться з використанням алгоритму [9] та наведено у табл. 5 та на рис. 1.

З рис. 1 видно, що до 2013 року включно інтегральний показник зростав, що говорить про позитивний вплив зовнішніх факторів на фінансовий потенціал підприємств, проте у 2014 році спостерігається різке зниження інтегрального показника (з 0,7330 у 2013 році до 0,4071 у 2014 році). Це свідчить про те, що спад економіки та напружена політична ситуація у країні негативно вплинули на фінансовий потенціал підприємств, що призвело до зниження його рівня.

Таблиця 3

Розрахунок середнього значення та середньоквадратичного відхилення

Показники	Середнє значення	σ	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
			Середньоквадратичне відхилення			
Індекс інфляції	107,45	10,240239	-0,2783	-0,7471	-0,6787	1,7041
ВВП, млн грн	1383937,3	170857,44	-1,6314	0,1460	0,4155	1,0698
Доходи населення, млн грн	1447529,5	109342,42	-1,6533	0,0945	0,9256	0,6332
Облікова ставка НБУ, %	8,9375	2,9600201	-0,4012	-0,4856	-0,8235	1,7103
Прямі іноземні інвестиції, млн дол США	51974,4	4688,8359	-0,5571	0,5306	1,3186	-1,2921
Експорт товарів, млн дол США	58145,45	5096,3243	0,7466	0,9692	-0,1397	-1,5760
Імпорт товарів, млн дол США	67858,825	10702,501	0,6406	0,8411	0,2038	-1,6854

Таблиця 4

Розрахунок стандартизованого значення

Показник	Відхилення	Стандартизоване значення i-го показника в j-му об'єкті			
Індекс інфляції	-0,747	0,220	0,000	0,005	6,008
ВВП, млн грн	1,070	7,297	0,853	0,428	0,000
Доходи населення, млн грн	0,926	6,651	0,691	0,000	0,085
Облікова ставка НБУ, %	-0,823	0,178	0,114	0,000	6,420
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	1,319	3,518	0,621	0,000	6,815
Експорт товарів, млн дол. США	0,969	0,050	0,000	1,230	6,478
Імпорт товарів, млн дол. США	-1,685	5,410	6,383	3,569	0,000

Таблиця 5

Розрахунок інтегрального показника

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Інтегральний показник	0,4364	0,6565	0,7330	0,4071

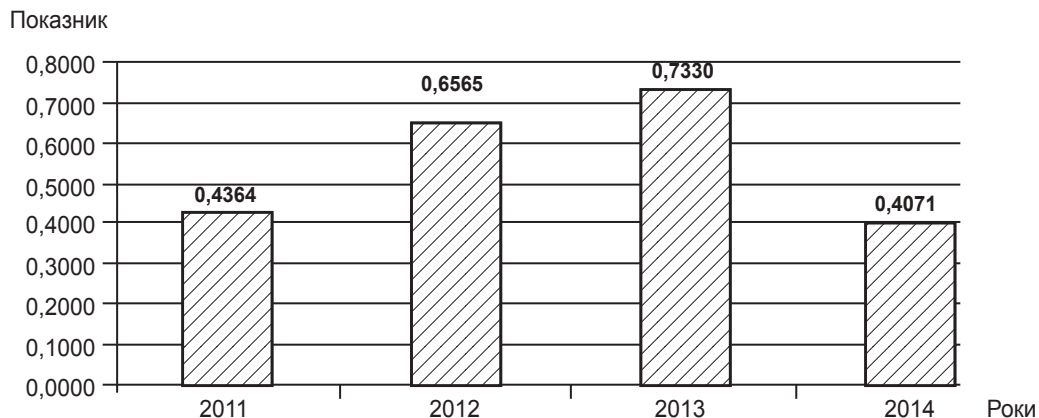


Рис. 1. Інтегральний показник впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий потенціал підприємств

Отже, застосування таксономічного методу є доволі ефективним та доцільним для оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий потенціал підприємств. У процесі оцінки виявлено, що через спад в економіці у 2014 році зовнішні фактори негативно вплинули на фінансовий потенціал підприємств, що призвело до зниження його рівня. Загалом, підприємствам необхідно формувати заходи щодо зменшення негативного впливу зовнішніх факторів на їхню фінансову діяльність та переорієнтовувати стратегію розвитку підприємства з урахуванням цих чинників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Белов О. В. Визначення фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белов // Регіональні перспективи. – 2012. – Вип. 5. – С. 29–34. 2. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин / О. В. Бражко // Прометей. – 2011. – № 3 (36). – С. 289–292. 3. Гаврилова А. Н. Финансы организаций (предприятий) / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. – М. : КНОРУС, 2007. – 608 с. 4. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Н. М. Давиденко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 328 с. 5. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7 (37). – С. 123–130. 6. Облікова ставка національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647. 7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/>. 9. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с науч. ред. В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЕТАП ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У ПОДАТКОВІЙ ГАЛУЗІ

УДК 336.227.1

Старіков А. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сутність подвійного оподаткування та його види. Розглянуто етапи глобалізації подвійного оподаткування у світі. Визначено особливості подвійного оподаткування в Україні.

Ключові слова: подвійне оподаткування, міжнародні угоди, конвенції, глобалізація подвійного оподаткування.

Аннотация. Проанализирована сущность двойного налогообложения и его виды. Рассмотрены этапы глобализации двойного налогообложения в мире. Определены особенности двойного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: двойное налогообложение, международные соглашения, конвенции, глобализация двойного налогообложения.

Annotation. In the article the essence of double taxation and its species. Identified the stages of globalization of double taxation in the world and features of double taxation in Ukraine.

Keywords: double taxation, international agreements, conventions, globalization of double taxation.

У сучасних умовах інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків зростає необхідність у розробці та запровадженні дієвих правових норм, які б належним чином врегульовували механізм застосування положень міжнародних податкових договорів. Актуальність теми полягає в тому, що ефективність і вигідність міждержавного економічного співробітництва значною мірою залежить від тих міжнародно-правових норм, які покладені в його основу.

Україна має доволі розгалужену систему міжнародних податкових договорів, передусім договорів про уникнення подвійного оподаткування, що свідчить про її бажання закласти належне правове підґрунтя для розширення присутності власних суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках та залучення коштів іноземних інвесторів у національну економіку. Водночас за своїми нормами такі договори можуть суттєво відрізнятися, що породжує у платників податків бажання скористатись такими міжнародними податковими договорами, які б надавали найбільший обсяг пільг і привілеїв у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у дослідження цієї предметної сфери зробили В. Л. Андрущенко, Л. І. Вдовіченко, Ю. В. Гладун, В. В. Гусев, Т. І. Єфименко, В. А. Капіна, Ю. Г. Козак, М. П. Кучерявенко, А. М. Путренко, І. Ю. Петраш, В. М. Суторміна, М. В. Федосов та інші. Проте все ще необхідним є розв'язання проблем цієї сфери.

Уперше згадки про явище подвійного оподаткування в системі податкових відносин трапляються в працях М. Селімана «Essays in taxation» (1895 р). Згідно з його поглядами, «подвійне оподаткування – у найпростішому сенсі – визначається як оподаткування однієї особи або однієї речі двічі. Це як і дуже давній, так і дуже новий феномен, оскільки ґрунтується на простій вимозі уряду та бажанні підвищити надходження» [1].

Різні погляди вчених щодо визначення поняття «подвійне оподаткування» наведено в табл. 1 [1; 2, с. 322].

Таблиця 1

Сутність поняття «подвійне оподаткування»

Автор	Поняття
Л. І. Вдовіченко	Неодноразове (подвійне) обкладання об'єкта оподаткування (податкової бази) або конкретного платника тим же податком (чи подібним) за певний (однаковий) податковий період, яке виникає внаслідок неузгодженості правового регулювання діяльності держави у сфері оподаткування
Ю. Г. Дем'янчук	Дворазове чи багаторазове оподаткування податком чи податками того ж об'єкта оподаткування
О. Ю. Дубовик	Обкладання одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим чи аналогічним податком за один податковий період
А. М. Путренко	Обкладання одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим (чи аналогічним) податком за один податковий період
М. В. Федосов	Оподаткування одного податкового об'єкта окремого платника одним (або аналогічним) податком за той самий проміжок часу (зазвичай, протягом податкового періоду). Це випадки, коли об'єкт податку або платник оподатковується в межах однієї або декількох фіскальних юрисдикцій податком певного виду більш ніж один раз

Отже, можна надати загальне визначення поняття. Під подвійним оподаткуванням розуміють неодноразове оподаткування податком одного податкового об'єкта або окремого платника тим самим податком за той самий проміжок часу, яке виникає внаслідок неузгодженості правового регулювання діяльності держави у сфері оподаткування.

Виділяють чотири основних часових етапи розвитку міждержавного співробітництва в податковій сфері, які відповідають хвилям глобалізації світової економіки.

Так, перший етап включає другу половину XIX ст. до 1913 р. На той час відбувся початок співробітництва країн із питань запобігання міжнародному подвійному оподаткуванню доходів і майна громадян і компаній, а також інтенсифікація процесу підписання податкових угод після введення на початку XX ст. оподаткування доходів [3].

Другий етап охоплює міжвоєнне 20-річчя (1919–1939 рр.) та період Другої світової війни. У цьому періоді здійснювалася підготовка перших модельних податкових конвенцій. Започаткувався розвиток процесу міжнародного податкового співробітництва. Під час Другої світової війни відбулося підписання Мексиканської (1943 р.) та Лондонської (1945 р.) модельних податкових конвенцій про ухилення подвійного оподаткування [3].

Третій етап (кінець 1940-х – середина 1990 рр.): підготовка Модельних податкових конвенцій ОЕСР (1963 і 1977 р.) і ООН (1980 р.) про усунення подвійного оподаткування доходів та капіталу; підписання Багатосторонньої податкової угоди країн Ради Економічної Взаємодопомоги (1977–1978 рр.); початок розвитку процесу європейської податкової гармонізації (координації) в рамках ЄС [3].

Останній, четвертий етап розпочався з кінця 1990-х років і включає наш час. Так, з 1998 р. започаткувався процес міжнародної координації оподаткування операцій у сфері електронної комерції [3].

Як видно, законодавчу ідею подвійного оподаткування було закладено під час другого етапу. Фінансовий комітет Ліги Націй розробив модельні податкові конвенції з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів, податків на спадщину, а також питань адміністративної та юридичної допомоги у сфері збирання податків. Фінансовий комітет також доклав зусиль у справі уніфікації принципів і категорій міжнародного оподаткування, спираючись при цьому на доктрину економічної зв'язаності (doctrine of economic allegiance) Г. Шанца. За його підходу, країна-джерело доходу отримує законні права на оподаткування осіб-нерезидентів, які перебувають на її території. Було запропоновано свої критерії визначення місця оподаткування, так званої оподатковуваної присутності в межах фіскальної юрисдикції (taxable situs), яка передбачає створення постійного представництва (permanent establishment) юридичної особи – іноземного податкового резидента в країні – джерелі доходів.

Починаючи з 1954 року удосконалення типових конвенцій і їхня розробка зосередилася в ОЕСР. Зокрема, податковий комітет ОЕСР в 1963 році підготував Типову конвенцію про уникнення подвійного оподаткування на

доходи та капітал, подарунки та спадщину; в 1977 – Типову конвенцію ОЕСР. Сьогодні на цих двох конвенціях ґрунтується більшість модельних податкових конвенцій у сфері оподаткування.

Так, типова конвенція складається з 4 частин. У першій подано перелік податків і коло осіб, які охоплює угода; друга містить опис механізму оподаткування підприємницького доходу, дивідендів, відсотків, заробітної плати та ін.; у третій викладено порядок ліквідації подвійного оподаткування доходів і капіталів; у четвертій зафіксовано порядок реалізації досягнутих угод. У межах ОЕСР перевага надається оподаткуванню за місцем резидентства отримувачів доходів.

Кожна сучасна держава має власну податкову систему, що відрізняється від подібних систем інших держав. Тому під час підписання міждержавних податкових угод економіка чутливо реагує на будь-які конфліктні положення таких угод. У своїх рекомендаціях ООН прямо зазначає, що укладення саме двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування на доходи та майно є на сьогодні найоптимальнішим варіантом подолання міжнародних податкових проблем.

На сьогодні у світі діє понад 2500 міждержавних угод, що регулюють питання оподаткування, причому є угоди, окремо присвячені податковим питанням (близько 1000), а також положення про міждержавну координацію оподаткування, що внесені в інші міжурядові документи.

Міжнародні податкові угоди за юридичною силою поділяють на два види, які наведені на рис. 1.

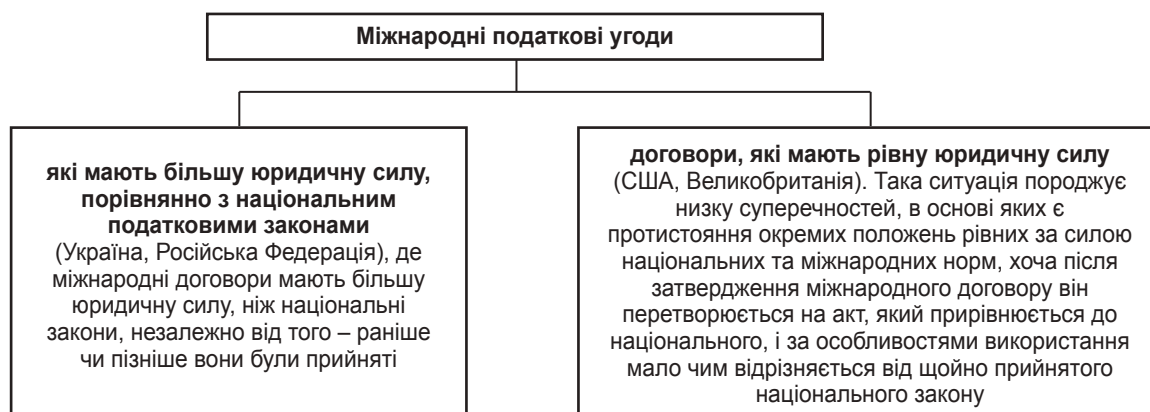


Рис. 1. Види міжнародних податкових угод

Також, існують кілька видів подвійного оподаткування [4, с. 17], які наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Види подвійного оподаткування

Вид	Характеристика	Підвид	Характеристика
Внутрішнє	подвійне оподаткування у країнах, де той самий податок стягується на рівні різних адміністративно-територіальних одиниць	вертикальне	сплата однакового податку на місцевому та державному рівнях (у Швеції, наприклад, сплачують місцевий і державний прибутковий податки)
		горизонтальне	оподаткування на одному адміністративному рівні за рахунок розбіжностей у визначенні об'єкта оподаткування (у США під час сплати прибуткового податку в деяких штатах вважаються доходом тільки доходи громадян, отримані в межах цього штату; в інших – тільки доходи, отримані за межами штату; у третіх – усі види доходів)
Зовнішнє	оподаткування, з яким стикаються національні законодавства у визначенні бази та об'єкта оподаткування чи категорії платника		

Які ж особливості подвійного оподаткування в Україні? Відповідаючи на це питання, доцільно дослідити нормативні акти, які регламентують це питання. Основним документом в податковій сфері є Податковий кодекс України, але, з правового погляду, під час виникнення податкових колізій на міжнародному рівні над його нормами будуть превалювати положення міждержавної угоди у сфері уникнення подвійного оподаткування, ратифікованої в Україні.

Норми ПК України, що регулюють діяльність держави у сфері уникнення подвійного оподаткування залежно від характеру регулювання цих відносин, можна умовно поділити на дві групи [1]: правостановлювальні та правозастосовні, що наочно наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Норми ПК України

Вид норми	Характеристика
Правовстановлювальні	– визнання подвійного оподаткування як негативного явища, що потребує усунення (ст. 13 ПК України); – визначення податкового законодавства України та сфера дії Податкового кодексу (ст. 1,3 ПК України); – правила встановлення резидентства для платників податків (ст. 14.1.123 ПК України)
Правозастосовні	– застосування правил міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування (ст. 3, 103 ПК України); – метод усунення подвійного оподаткування (ст. 13 ПК України); – зарахування сплачених податків за митним кордоном

Водночас ні в Конституції України [5], ні в Податковому кодексі України [6] не згадується про принцип одноразовості оподаткування чи принцип уникнення подвійного оподаткування власних резидентів, чия діяльність виходить за межі національної держави, або ж оподаткування нерезидентів, що здійснюють діяльність на території цієї держави.

Загалом, необхідність конвенцій зумовлюється тим, що вони закладають та підтримують сприятливі умови для інвесторів однієї договірної держави на території іншої, стимулюють ділову ініціативу підприємців, регулюють питання міжнародного оподаткування доходів у двосторонніх стосунках між державами: уникнення подвійного оподаткування, запобігання ухиленню від сплати податків, розподілу прав оподаткування між договірними державами, усунення податкової дискримінації, взаємне зменшення податкових перешкод для закордонних інвестицій і торгівлі.

Проте в податковому законодавстві України досить відсутнє поняття «подвійне оподаткування», що потребує негайного його закріплення в Податковому кодексі. Незважаючи на те, що проблема подвійного оподаткування не нова, вона потребує подолання. Подальше вивчення особливостей цього явища сприятиме кращому розумінню його сутності та пошуку механізмів його уникнення чи мінімізації впливу.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Сибірянська О. В. Проблеми подвійного оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Сибірянська. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. 2. Федосов В. М. Теорія фінансів : підручник / В. М. Федосов, С. І. Юрій. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 576 с. 3. Юрченко В. В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України [Електронний ресурс] / В. В. Юрченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2651>. 4. Путренко А. М. Роль міжнародних договорів в усуненні подвійного оподаткування в Україні / А. М. Путренко // Фінансове право. – 2011. – № 2 (16). – С. 16–18. 5. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

УДК 657.2(477)

Стерина Е. В.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены проблемы развития бухгалтерского учета, которые на сегодняшний день во многом связаны именно с внедрением международных стандартов финансовой отчетности. Выделен ряд проблем, связанный с переходом на МСФО. На основе проведенного анализа сделан вывод о целесообразности внедрения МСФО в Украине.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, принципы МСФО.

Анотация. Розглянуто проблеми розвитку бухгалтерського обліку, які на сьогодні багато в чому пов'язані саме зі зближенням українського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності. Виділено низку проблем, пов'язаних з переходом на МСФЗ. На основі проведеного аналізу зроблено висновок про доцільність впровадження МСФЗ в Україні.

Ключові слова: бухгалтерський облік, міжнародні стандарти фінансової звітності, принципи МСФЗ.

Annotation. This article discusses the problems of accounting, which today is largely associated with the Ukrainian accounting convergence with International Financial Reporting Standards. It highlighted a number of problems associated with the transition to IFRS. Based on the analysis concluded that the feasibility of implementing IFRS in Ukraine.

Keywords: accounting, international financial reporting standards, IFRS principles.

Бухгалтерский учет является ключевым моментом деятельности любой организации. Выполнение основной задачи бухгалтерского учета – формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, иными словами, финансовой отчетности – должно быть своевременным, точным и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета.

С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанный с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений.

Одним из важных факторов успешного развития бизнеса есть информационное взаимопонимание, поэтому переход национальной системы бухгалтерского учета и составления отчетности на международные стандарты становится требованием времени.

Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям.

Международные стандарты финансовой отчетности – определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации [1].

В настоящее время в Украине происходит процесс внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Основными преимуществами Международного бухгалтерского учета (МБУ) есть:

1. МБУ четко определяет имущественное состояние владельцев предприятия. С помощью баланса предприятия можно определить организационно-правовую форму предприятия.

2. МБУ осуществляется не только ради обеспечения фиксации хозяйственных операций, учета имущества предприятия, он позволяет контролировать выполнение предприятием обязательств, наличие и движение имущества, эффективного использования материальных и финансовых ресурсов.

3. МБУ позволяет осуществлять эффективный финансовый анализ предприятия относительно его ликвидности и платежеспособности.

4. МБУ дает возможность реального прогноза относительно будущей деятельности предприятия. Финансовая отчетность, которая подготовлена за МСБУ, является доступной не только для специалистов, но и для широкого круга пользователей [2].

Сложности современного управления бизнесом делают востребованными разные системы программного обеспечения, которые имеют важное значение – способствовать автоматизации тех или других процессов. К такому программному обеспечению относятся и разные конфигурации 1С: Предприятие 8, которые с успехом используются многими дальновидными предпринимателями, позволяя сократить число рутинных операций к минимуму, тратя больше сил и средств на организацию, учет, контроль и управление предприятием. В дополнение к управленческому и регламентированному учету 1С: Предприятие 8 позволяет вести учет и по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Таким образом, преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам есть, и они неопровержимы для большинства пользователей финансовой отчетности. МСФО можно расценивать как инструмент глобализации экономики и мировых хозяйственных связей. Принципы, заложенные в порядок формирования отчетности согласно МСФО, делают ее адекватнее, способной отобразить истинное имущественное состояние предприятия. Поэтому ценность МСФО важна не только для иностранных, но и для национальных инвесторов.

Внедрение МСФО даст возможность: привлечь иностранных инвесторов и расширить экспортные возможности Украины, что, в свою очередь, приведет к снижению безработицы, обеспечит выход из кризиса и будущее процветание экономики [3].

Сложности современного управления бизнесом делают востребованными разные системы программного обеспечения, которые имеют важное значение – способствовать автоматизации тех или других процессов. К такому программному обеспечению относятся и разные конфигурации 1С: Предприятие 8, которые с успехом используются многими дальновидными предпринимателями, позволяют сократить число рутинных операций к минимуму с большей затратой сил и средств на организацию, учет, контроль и управление предприятием [4; 5].

Таким образом, преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам есть, и они неопровержимы для большинства пользователей финансовой отчетности. МСФО можно расценивать как инструмент глобализации экономики и мировых хозяйственных связей. Принципы, заложенные в порядок формирования отчетности согласно МСФО, делают ее адекватнее, способной отобразить истинное имущественное состояние предприятия. Поэтому ценность МСФО важна не только для иностранных, но и для национальных инвесторов.

Внедрение МСФО даст возможность привлечь иностранных инвесторов и расширить экспортные возможности Украины, что, в свою очередь, приведет к снижению безработицы, обеспечит выход из кризиса и будущее процветание экономики.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Тютликова В. В.

Литература: 1. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – М. : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2012. – 398 с. 2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В. Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 512 с. 3. Міністерство Фінансів України: міжнародні стандарти фінансової звітності [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>. 4. КонсультантПлюс: международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148115/. 5. МСФО ФМ 2014: сравнение ПБУ и МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo>. 6. Необходимость и проблемы внедрения Международных стандартов бухгалтерского учета в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://auditsoft.com.ua/blogs/articles/view/18>.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИПЛАТИ ДИВІДЕНДІВ УНІТАРНИМ ПІДПРИЄМСТВАМ

УДК 347.72.035(477)

Стеріна К. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні особливості отримання дивідендів унітарними підприємствами, конкретно приватними підприємствами в Україні. Наведено шляхи отримання дивідендів на основі нормативно-правової бази України.

Ключові слова: дивіденд, унітарне підприємство, приватне підприємство, фізична особа.

Аннотация. Рассмотрены основные особенности получения дивидендов унитарными предприятиями, конкретно частными предприятиями в Украине. Представлены пути получения дивидендов на основе нормативно-правовой базы Украины.

Ключевые слова: дивиденд, унитарное предприятие, частное предприятие, физическое лицо.

Annotation. The article describes the main features of the dividends unitary enterprises, particularly private enterprises in Ukraine. Presented the ways to receive dividends on the basis of the legal framework of Ukraine.

Keywords: dividend, unitary enterprises, private enterprises, an individual.

Сьогодні бізнес – один із найпоширеніших видів діяльності людей. Кожен переслідує одну мету – отримання прибутку.

Можна сказати, що зараз один із найпростіших способів реєстрації та ведення бізнесу є спосіб унітарного, приватного підприємства, тобто фізичної особи – підприємця.

Спираючись на Закон України «Про підприємництво» ст. 1, можна визначити, що підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг для отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством. Отже, на території України може діяти приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи [1].

Згідно з ГКУ главою 7 ст. 63 «унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, розв'язує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника». Отже, аналізуючи положення ст. 63 ГКУ, можна дійти висновку, що приватним підприємством може керувати призначена особа. Тоді постає питання, яку відповідальність несе власник та яку призначена особа, якщо вона доведе підприємство до банкрутства. Як відомо, власник приватного підприємства несе відповідальність власним майном, а отже, постає питання доцільності призначення найманої особи керівником. Розпоряджуючись майном підприємства та укладаючи угоди, така особа може лобювати свої інтереси, а власник нести відповідальність. Тому постає питання виплати дивідендів у такому підприємстві [2].

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» ст. 1 «дивіденд – платіж, який здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав (інвестиційних сертифікатів) у зв'язку з розподілом частини прибутку такого емітента, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку. При цьому наявність чи відсутність прибутку, розрахованого згідно з правилами податкового обліку, не може впливати на ухвалення чи неухвалення рішення щодо нарахування дивідендів».

Розглянемо особливості виплати дивідендів унітарним підприємствам, а саме приватним підприємствам.

Підприємства здійснюють свою господарську діяльність на підставі статуту підприємства, в якому визначається порядок створення майна підприємства. Крім інших джерел, майно підприємства формується за рахунок грошових і матеріальних внесків засновників, що, по суті, і є статутним фондом [3].

Таким чином, якщо приватним підприємством затверджено статутний фонд і в ньому зазначено, що частина чистого прибутку (або весь прибуток) повинна виплачуватися власнику, то немає ніяких заборон на виплату

дивідендів. Проте оскільки весь статутний капітал приватного підприємства безроздільно належить одній особі – його засновнику, то, відповідно, і результат діяльності підприємства є його власністю.

Згідно з листом Комітету Верховної Ради з питань фінансів і банківської діяльності від 09.12.1999 р. № 06-10 / 847 «фізична особа – засновник приватного підприємства є власником 100-відсоткового капіталу такого підприємства, включаючи право на управління та отримання відповідної частки прибутку у вигляді дивідендів».

У зв'язку з тим, що стосовно приватного підприємства чинним законодавством не передбачені жодні особливості з їхнього створення, воно створюється на підставі загальних вимог, передбачених Цивільним, Господарським кодексами України та іншими законодавчими документами. Але, на нашу думку, в тому випадку, якщо приватне підприємство створюється подружжям, чинним законодавством має бути більш чітко визначено порядок управління та відповідальності, а також рішення щодо виплати дивідендів [4].

Відповідно до визначення, яке наводиться у частині першій ст. 63 Господарського кодексу України, приватне підприємство – це підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи). А отже, постає питання регулювання відносин у такому підприємстві, якщо воно створено на суспільній власності подружжя.

Ст. 113 Господарського кодексу України також дається визначення приватного підприємства, а саме: «Приватним підприємством вважається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їхньої) праці та з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи».

Підставою для нарахування та виплати дивідендів на приватному підприємстві буде рішення власника такого підприємства. У законодавстві не передбачені строки та періодичність виплати дивідендів на таких підприємствах, ці питання також розв'язуються на розсуд їхніх власників [5].

На приватне підприємство, яке не сформувало статутний капітал, не поширюється визначення корпоративних прав. Отже, таке підприємство не має права на виплату дивідендів.

Таким чином, виплата дивідендів єдиному власнику приватного підприємства здійснюється за власним бажанням самого власника, адже порядок виплати на таких підприємствах не передбачені законом. Стосовно подружжя можна дійти висновку, що в законодавстві є недоліки, які ми маємо врахувати в наших подальших дослідженнях.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Сергієнко В. В.

Література: 1. Про оподаткування прибутку підприємства [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.1994 №335/94. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>. 2. Про підприємництво [Електронний ресурс] : Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/698-12>. 3. Шкиль І. В. Порядок виплати дивідендів підприємством фізичній особі [Електронний ресурс] / І. В. Шкиль. – Режим доступу : http://advocatshkil.com.ua/publ/porjadok_viplati_dividendiv_pidpriemstvom_tov_pp_fizichnij_osobi_vlasniku_uchasniku/1-1-0-19. 4. Негоденко О. Дивіденди фізособам: від оформлення до оподаткування [Електронний ресурс] / О. Негоденко. – Режим доступу : <http://economist.net.ua/node/649>. 5. Отримали прибуток – платимо дивіденди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vin.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-96435.html>.



ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

УДК 346.7:005.5:330.322(477)

Столярова А. А.

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены основные правовые аспекты регулирования инвестиционной деятельности Украины, а также указаны недостатки правовой системы для инвестора. Предложены способы усовершенствования законодательной базы касательно инвестиций и защиты прав инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, правовое регулирование инвестиционной деятельности, права инвестора, инвестиционная привлекательность.

Анотація. Розглянуто основні правові аспекти регулювання інвестиційної діяльності України, а також вказано недоліки правової системи для інвестора. Запропоновано способи удосконалення законодавчої бази щодо інвестицій і захисту прав інвесторів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, правове регулювання інвестиційної діяльності, права інвестора, інвестиційна привабливість.

Annotation. This article described the main legal aspects of the regulation of investment activity in Ukraine, as well as the shortcomings of the legal system were given to the investor. Ways of improving the legal framework on investment and investor protection were suggested.

Keywords: investments, investment activity, legal regulation of investment activity, the rights of the investor, investment attractiveness.

Государственное правовое регулирование инвестиционной деятельности является важным условием экономического развития любой страны. Как зарубежные, так и отечественные инвестиции играют важную роль в повышении эффективности и функционирования структурных подразделений любого государства. В свою очередь, увеличение отечественных инвестиций способствует росту валового внутреннего продукта. Одним из наиболее неблагоприятных факторов, влияющих на желание инвестора вкладывать в страну денежные средства, является несовершенная правовая база и стабильное законодательство, поэтому данная тема является актуальной.

Важнейшим фактором для экономического становления страны является организация эффективной системы управления и регулирования инвестиционной деятельности, активизация и построение наиболее рационального инвестиционного механизма, направленного, прежде всего, на восстановление производства и развитие основных, стратегических и приоритетных отраслей экономики.

Проблемы правового регулирования инвестиционной деятельности активно исследовались в работах ученых Ю. С. Шемшученко, Т. В. Бова и др.

Цель данной статьи состоит в рассмотрении основных нормативно-правовых актов и указании способа увеличения инвестиций посредством правового регулирования инвестиционной деятельности.

Одной из важнейших экономических функций государства в рыночной экономике можно назвать создание правовой основы функционирования субъектов инвестиционной деятельности. Формирование правовой базы предусматривает принятие законов и правил, регулирующих экономическую деятельность субъектов инвестирования, а также контроль над их выполнением. В настоящее время в нормативно-правовой базе по регулированию инвестиций насчитывает более 100 различного рода нормативных документов (законов, указов, постановлений и т. д.), среди которых основными являются Закон Украины «Об инвестиционной деятельности», Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования», Закон Украины «Об инновационной деятельности», Закон Украины «О институтах совместного инвестирования» и др. [1].

Главная цель инвестиционного законодательства – создание правовой среды, которая будет оказывать благоприятное влияние на инвестиционную деятельность в стране. При значительном количестве нормативных актов отечественное законодательство является нестабильным и несовершенным. Отдельные положения этой законодательной базы являются неоднозначными и противоречивыми, и изменения и дополнения к ней нередко ухудшают условия деятельности иностранных инвесторов.

Правовое обеспечение инвестиционной политики в Украине имело начало в 1991 г. с принятия Закона Украины «Об инвестиционной деятельности». Тогда было объявлено о создании льготных условий для инвесторов, работающих в приоритетных сферах (ст. 11), о государственном регулировании инвестиционной деятельности

с помощью налоговой, кредитной, амортизационной, ценовой политики, а также государственной финансовой поддержки (ст. 12), применении 2 государственного заказа в сфере капитального строительства (ст. 14), страховой защите инвестиций (ст. 19).

Согласно п. 1 ст. 19 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» государство гарантирует защиту инвестиций независимо от форм собственности. Защита инвестиций обеспечивается законодательством Украины, а также договорами Украины с иностранными государствами. Инвесторам, в том числе иностранным, обеспечивается равноправный режим, исключающий применение мер дискриминационного характера, которые могли бы помешать управлению инвестициями, их использованию и ликвидации, а также предусматриваются условия и порядок вывоза вложенных ценностей и результатов инвестиций [2].

Основным фактором, влияющим на инвестиционную деятельность, считается неравномерное распределение налогового давления, которое является чрезмерным для легально работающих субъектов хозяйствования на фоне существования огромного теневого сектора экономики.

Несмотря на то, что подавляющее большинство иностранных инвесторов пытается вести прозрачный и легальный бизнес, «тенизация» экономики существенно затрудняет их сотрудничество с отечественными предприятиями, которые не всегда в состоянии позволить себе риск ведения прозрачных и легальных операций. Большая часть извлечения прибыли, нестабильность налоговых ставок и правил начисления препятствуют эффективному ведению бизнеса в Украине [3].

Стратегической задачей Украины является законодательное внедрение четкого диверсифицированного механизма льготного режима налогообложения в специальных экономических зонах, основными целями создания которых является стимулирование притока иностранного капитала, расширение экспортной базы, улучшение платежного баланса страны за счет поступлений в иностранной валюте, эффективное использование местных ресурсов, стимулирование преобразований, создание новых рабочих мест.

Для роста объемов и распространения применения иностранных инвестиций необходимо:

- упрощение процедур, регламентирующих взаимоотношения государства и предпринимателей в сфере привлечения иностранных инвестиций;
- создание надежной законодательной системы страхования и перестрахования инвестиционных рисков, основания с участием государства страховой компании и обеспечения ее выхода на международные страховые рынки;
- предоставление иностранному инвестору на выгодный для него срок права аренды на земельный участок для размещения предприятия с иностранным капиталом;
- создание нормативно-правовой базы по вопросам урегулирования отношений по привлечению иностранных инвестиций для разработки месторождений полезных ископаемых;
- обеспечение реализации специальных режимов инвестиционной деятельности в свободных экономических зонах и территориях;
- привлечение в инвестиционную сферу сбережений иностранных граждан с использованием гарантийных механизмов их возврата;
- создание системы гарантий стабильности для обеспечения долгосрочного финансирования инвестиционных проектов.

Таким образом, государству необходимо влиять на дальнейшую активизацию инвестиционных процессов, создавая льготы и снимая ограничения деятельности иностранных инвесторов, совершенствуя нормативно-правовую базу, обеспечивая надлежащие условия для предприятий с иностранными инвестициями, способствуя процессу приватизации, эффективно изучая и внедряя передовой опыт в сфере инвестирования, налаживая благоприятную среду для прибыльного функционирования капиталов в государстве, причем в равной степени как для отечественных, так и иностранных инвесторов.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Суц Е. П.

Література: 1. Юридична енциклопедія : у 6 т. Т. 2 / Під ред. Ю. С. Шемшученко. – Київ : Укр. енциклопедія, 2012. – 744 с. 2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646. 3. Бова Т. В. Методологічна база досліджень державного регулювання інвестиційної діяльності / Т. В. Бова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С. 3–5.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

УДК 658.14/17-026.564

Страх Н. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено методичне забезпечення аналізу ліквідності банку, яке передбачає застосування таких методів, як коефіцієнтний аналіз, матричний метод, аналіз грошових потоків банку, аналіз пасивів банку, аналіз структури активів за рівнем ліквідності, метод агрегованого балансу. Визначено переваги та недоліки методів аналізу ліквідності банку.

Ключові слова: аналіз ліквідності банку, методичне забезпечення, коефіцієнтний аналіз, метод агрегованого балансу, аналіз грошових потоків банку.

Аннотация. Исследовано методическое обеспечение анализа ликвидности банка, которая предусматривает применение таких методов, как коэффициентный анализ, матричный метод, анализ денежных потоков банка, анализ пассивов банка, анализ структуры активов по степени ликвидности, метод агрегированного баланса. Определены преимущества и недостатки методов анализа ликвидности банка.

Ключевые слова: анализ ликвидности банка, методическое обеспечение, коэффициентный анализ, метод агрегированного баланса, анализ денежных потоков банка.

Annotation. It is investigated methodological support of bank liquidity analysis, which involves the use of techniques like ratio analysis, matrix method, cash flow analysis bank liabilities analysis, analysis of assets in terms of liquidity aggregate balance method. Advantages and disadvantages of methods of bank liquidity analysis are determined.

Keywords: analysis bank liquidity, methodological support, ratio analysis method aggregate balance sheet, cash flow analysis bank.

Банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх на реальний капітал, здійснюючи різноманітні кредитні, інвестиційні та інші операції та задовольняючи потреби економіки в додаткових ресурсах. Ефективне виконання цих функцій банківськими установами забезпечується тільки за умови їхньої високої ліквідності. Таким чином, від ліквідності банку залежить якість і повнота надання послуг клієнтам. Неліквідний банк не може виконувати свої функції та проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, банк втрачає потенційний прибуток. Тому подолання проблем ліквідності повинне мати найвищий пріоритет у роботі банку, а моніторинг ліквідності та вживання відповідних заходів щодо підтримання її достатнього рівня є неодмінною умовою самозбереження та виживання кожного банку.

Проблемам банківської ліквідності присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження банківської ліквідності здійснено такими вітчизняними дослідниками, як В. Мищенко, А. Мороз, В. Стельмах, А. Сомик, Е. Галицька, Л. Висоцька, Л. Кузнецова, В. Шелудько, О. Деревська, А. Герасимович та ін.

Метою статті є дослідження методичного забезпечення аналізу ліквідності банку із визначенням його переваг та недоліків.

Аналіз ліквідності банку можна здійснювати через:

- коефіцієнтний аналіз;
- матричний метод;
- аналіз грошових потоків банку;
- аналіз пасивів банку;
- аналіз структури активів за рівнем ліквідності;
- метод агрегованого балансу.

Оцінка ліквідності банку на основі коефіцієнтів полягає в розрахунку низки коефіцієнтів, що характеризують ліквідність балансу, стабільність зобов'язань банку та потреби банку в додаткових ліквідних коштах [1; 2, с. 413].

Різні коефіцієнти переважно розраховуються як співвідношення між обсягами активів і відповідними зобов'язаннями. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності у вигляді економічних нормативів входить до складу

обов'язкової звітності банків і використовується регуляторами для контролю за рівнем ліквідності кредитних організацій [3, с. 24; 4, с. 3].

Визначають три основні групи коефіцієнтів:

- коефіцієнти для розрахунку обсягу та структури зобов'язань банку;
- коефіцієнти для визначення обсягу та структури ліквідних коштів, що знаходяться на балансі банку;
- коефіцієнти, що дають можливість визначити здатність виконання банком своїх зобов'язань за рахунок ліквідних активів [5, с. 54; 6, с. 20].

Значення обчислених коефіцієнтів порівнюються з нормативами Національного банку, середньогалузевими значеннями показників або з рівнем, який визначений банками на основі їхнього практичного досвіду [7, с. 129; 8, с. 226]. Результати порівняльного аналізу дають змогу виявити загальні тенденції зміни ліквідності банку та ймовірність виникнення проблемних ситуацій, а також вжити відповідних заходів щодо поповнення ліквідних активів і зміцнення фінансової стабільності банку.

Перевагами використання коефіцієнтного методу є його простота у застосуванні та доступність інформаційної бази. Недоліками є потреба банку у значному обсягу створювати резерви, які можна було б розмістити у дохідні активи, а також неможливість комплексно оцінити загальну тенденцію зміни ліквідності балансу банку через використання окремих показників [9, с. 24]. Ці недоліки можна усунути, використовуючи методи непараметричної статистики на основі застосування динамічного індикатора.

Матричний метод аналізу ліквідності полягає у побудові матриці фондування, де активи та пасиви подані за строками погашення. Це дає можливість відстежити невідповідність між активами та пасивами за певними строками погашення (розрив), що дає змогу виявити дисбаланс і вчасно його нівелювати [3, с. 32].

Під час побудови матриці фондування як ознаку групування активів і пасивів використовують строки до погашення, які розподіляються на певну кількість часових інтервалів. У матриці строковість активів і пасивів збільшується відповідно зверху вниз і зліва направо. Елементи матриці заповнюють, використовуючи такий принцип: пасиви з найбільшим строком до погашення фінансують активи з максимальним строком до погашення. За рахунок надлишку ресурсів фінансуються активи з більш короткими строками погашення, тобто активи, що належать до наступного часового інтервалу тощо [3, с. 33].

Перевагою такого підходу є комплексність бачення – всі активи та пасиви згруповані в одній таблиці. Недоліком матричного методу є відсутність інформації про обсяги закритих позицій. Це передбачає, що причиною зміни чистого процентного доходу є виключно відкриті позиції ліквідності.

Аналіз грошових потоків банку полягає у визначенні дисбалансу між очікуваними протягом певного періоду надходженнями та відповідно потенційними напрямками використання коштів. При цьому особливістю методу є те, що усі надходження банку розглядаються як єдиний потік без диференціації за джерелами фінансування, що є недоліком використання цього методу [10, с. 473; 11, с. 54].

Показником, який характеризує стан ліквідної позиції банку, є розрив ліквідності (GAP) – різниця між сумою надходжень і сумою використання коштів. Якщо наявні ліквідні засоби за обсягом перевищують їхнє використання, то існує додатний розрив ліквідності ($GAP > 0$). Це той надлишок ліквідних засобів, який необхідно швидко інвестувати в дохідні активи до виникнення потреби в грошових коштах. Коли потреби в ліквідних засобах за обсягом перевищують їхню наявність, то банк має від'ємний розрив (дефіцит) ліквідності ($GAP < 0$) і перед ним постає завдання пошуку найдешевших і найдоступніших джерел поповнення ліквідних коштів.

Метод аналізу платіжних потоків є найкращим методом для внутрішнього аналізу, оскільки його основою є аналіз чинників (вхідних і вихідних платіжних потоків), які дають змогу визначити ліквідну позицію банку. Проте його точність визначатиметься тим, наскільки вдало спеціалісти банку зможуть спрогнозувати поведінку клієнтів, наскільки великий обсяг операцій.

Аналіз пасивів передбачає поділ джерел коштів на категорії, що здійснюються з урахуванням рівня ймовірності їхнього вилучення. На першому етапі класифікують ресурси за ступенем їхньої стабільності:

- поточні зобов'язання («гарячі гроші») – кошти, які можуть бути вилучені в будь-який час [12, с. 103];
- нестабільні пасиви – пасиви, чутливі до зміни ринку, кошти, вагома частина яких може бути знята протягом поточного періоду, але певна сума перебуває на рахунках [13];
- стабільні пасиви – кошти, основна маса яких не буде вилучена з банку (власні кошти банку: статутний капітал, нерозподілений прибуток, резерви) [6, с. 18].

На другому етапі визначають рівень резерву коштів у ліквідній формі за кожною групою ресурсів. Аналіз має виявити рівень осідання коштів та визначити стабільні залишки за кожною групою зобов'язань. У кінцевому підсумку це дасть можливість виявити загальні тенденції зміни стабільної ресурсної бази. На третьому етапі необхідно чітко розподілити кошти з кожної групи зобов'язань на фінансування відповідної групи активів [14, с. 154].

Перевагами методу аналізу пасивів є надання детальної інформації про стан і структуру пасивів. Недоліком цього методу є відсутність єдиного підходу до класифікації груп пасивів, недостатнє приділення уваги термінам закінчення конкретних депозитів і кредитів під час формування резерву ліквідності, що може спричинити його надмірність або дефіцит.

Групування активів за ступенем ліквідності є одним із методів аналізу ліквідності, за яким визначається питома вага кожної групи активів (високоліквідні, ліквідні, низьколіквідні, неліквідні, недохідні, квазіактиви) у загальних активах та їхнє співвідношення [15, с. 187].

Поняття ліквідності тісно пов'язане з активами та пасивами, оскільки активи характеризують розміщення та використання залучених банком коштів, пасиви відображають джерела фінансових ресурсів банку, а ліквідність характеризує взаємозв'язок між ними.

Активи та пасиви повинні бути збалансованими за строками та сумами, інакше може виникнути ризик ліквідності, що зумовить неспроможність банку відповісти за своїми зобов'язаннями. У зв'язку з цим окрім методу групування активів за ступенем ліквідності в аналізі використовують метод агрегованого балансу. Суть цього методу полягає у зіставленні активів, згрупованих за ступенем ліквідності та розміщених у порядку зменшення ліквідності, та пасивів, де зобов'язання згруповані за строками погашення та розміщення у порядку збільшення строкowości [15, с. 193].

Таким чином, досліджено методи аналізу ліквідності банку, визначено їхні переваги та недоліки, що дало можливість дійти висновку про необхідність використання комплексного підходу до аналізу ліквідності, тобто застосування розглянутих методів у комплексі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Азізова Л. М.

Література: 1. Сізов В. В. Удосконалення системи показників ліквідності комерційного банку / В. В. Сізов // Управління розвитком. – 2010. – № 1 (77). – С. 4–5. 2. Фатюха В. Удосконалення методів управління ліквідністю комерційного банку / В. Фатюха, О. Самченко // Економічний аналіз. – 2011. – № 8 (1). – С. 413–415. 3. Стельмах В. С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : наук.-аналіт. мат. Вип. 11 / В. С. Стельмах [та ін.]. – Київ : Центр наук. досл., 2008. – 220 с. 4. Ребрик Ю. С. Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків / Ю. С. Ребрик // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 326–328. 5. Жердецька Л. В. Аналіз банківської діяльності : конспект лекцій / Л. В. Жердецька. – Одеса : ОДЕУ, 2010. – 90 с. 6. Бурденко І. М. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [Текст] : монографія / І. М. Бурденко [та ін.] ; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. – Суми : Університет. кн., 2011. – 136 с. 7. Марущак М. В. Управління ліквідністю в банках України: стратегічний та операційний рівень / М. В. Марущак // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 126–131. 8. Серпенінова Ю. С. Методичний підхід до впровадження моніторингу ліквідності банку / Ю. С. Серпенінова // Економічний простір. – 2009. – № 28 (1). – С. 224–228. 9. Яркова Н. В. Методика оцінки фінансового стану банку / Н. В. Яркова // Управління розвитком. – 2011. – № 20 (117). – С. 23–25. 10. Фалюта А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків в Україні / А. Фалюта // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 471–476. 11. Шамай Т. М. Використання показників аналізу грошових потоків для оцінки ліквідності банку / Т. М. Шамай // Управління розвитком. – 2012. – № 14 (135). – С. 53–55. 12. Серпенінова Ю. С. Методи визначення потреби банку в ліквідних коштах / Ю. С. Серпенінова // Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. – 2009. – № 3. – С. 103–105. 13. Волик Н. Г. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків [Електронний ресурс] / Н. Г. Волик, М. М. Димченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_1/files/EC111_33.pdf. 14. Михайлюк Р. Стратегія управління ліквідністю комерційних банків / Р. Михайлюк, В. Рудан // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – № 14–15. – С. 149–165. 15. Чмутова І. М. Аналіз банківської діяльності : конспект лекцій / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 256 с.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ»

УДК 330.142.22.043.83

Струкова М. О.

Студент 2 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і структуру механізму формування банківського капіталу, управління капіталом. Істотна увага приділена правовому забезпеченню формування капіталу. Також проводиться комплексне дослідження формування понять банківського капіталу та фінансових механізмів.

Ключові слова: банківський капітал, формування капіталу, управління капіталом банків, капіталізація, фінансовий механізм, банківська система, фінансові важелі.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и структура механизма формирования банковского капитала, управление капиталом. Существенное внимание уделено правовому обеспечению формирования капитала. Также проводится комплексное исследование формирования понятий банковского капитала и финансовых механизмов.

Ключевые слова: банковский капитал, формирование капитала, управление капиталом банка, капитализация, финансовый механизм, банковская система, финансовые рычаги.

Annotation. The article deals with the capital management and with the nature and formation mechanism structure of bank capital. Considerable attention is paid to legal support capital formation. Also it carried out a comprehensive study of the formation of the concepts of bank capital and financial mechanisms.

Keywords: bank capital, capital formation, capital management of the bank, capitalization, financial mechanism, the banking system, financial leverage.

Актуальність. Однією із найбільш серйозних проблем у банківській діяльності останнім часом стало залучення та підтримання достатнього обсягу капіталу. Зростання потреб української економіки суттєво випереджає темпи капіталізації банків і не забезпечує стабільності банківської системи повною мірою, що негативно впливає на інвестиційну активність і масштаби економічного розвитку держави. Водночас фінансова криза ще гостріше поставила проблему недостатньої капіталізації вітчизняних комерційних банків.

У зв'язку з цим побудова дієвого й ефективного механізму формування банківського капіталу, який дасть змогу повною мірою реалізувати покладені на власний і позичковий банківський капітал функції, набуває особливої актуальності.

Метою цієї статті є комплексне дослідження формування понять банківського капіталу та фінансових механізмів.

У статті «Теоретична концептуалізація поняття «фінансовий механізм»» І. В. Колесова так розкриває сутність і призначення фінансового механізму: «... в сучасних економічних умовах фінансовий механізм корпорацій являє собою систему форм, методів і важелів управління їх фінансами з метою реалізації завдань сталого розвитку» [1, с. 182].

Структура фінансового механізму за «Фінансово-кредитним енциклопедичним словником» за редакцією А. Г. Грязновой представлена сукупністю взаємопов'язаних елементів: фінансових методів, фінансових важелів, правового, нормативного й інформаційного забезпечення [2, с. 1043]. Таке представлення структури фінансового механізму є більш прийнятним, хоча складові нормативного забезпечення (амортизаційні норми, податкові ставки тощо) доцільно включати до фінансових важелів.

В. І. Славінський визначає фінансово-кредитний механізм формування капіталу як сукупність методів і форм, інструментів і важелів генерування фінансових ресурсів, авансованих у формування активів: внутрішніх власних (шляхом акумуляції внесків засновників і капіталізації прибутку), зовнішніх власних (пайові цінні папери), запозичених (боргові цінні папери, отримані позики), залучених (кредиторська заборгованість, інші зобов'язання довгострокового та поточного характеру) [3]. Зазначене визначення не передає повною мірою сутність механізму формування капіталу як такого, який сприяє реалізації головної цілі управління – максимізації добробуту власників, що виражається в зростанні ринкової вартості банку. До того ж наведена структура механізму формування капіталу не містить таких елементів, як інформаційне та правове забезпечення, а важелі самі собою є «інструментами, що використовуються у фінансових методах» [2, с. 1043].

І. О. Бланк, розкриваючи сутність управління формуванням капіталу, зазначає, що «процес управління формуванням капіталу базується на певному механізмі, який являє собою систему основних елементів та функцій, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у цій галузі» [4, с. 78].

Ідентичне визначення дає Ю. В. Петленко [5, с. 190]. До структури механізму управління формуванням капіталу входять такі елементи: ринковий механізм регулювання діяльності суб'єкта господарювання, пов'язаної з формуванням капіталу; державне нормативно-правове регулювання діяльності в галузі формування капіталу; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування капіталу; система конкретних методів і прийомів здійснення управління формуванням капіталу [4, с. 80].

Однією з основних складових механізму формування банківського капіталу є правове забезпечення. «Великий тлумачний словник сучасної української мови» В. Т. Бусела дає таке визначення цієї категорії: «Правове забезпечення – сукупність правових норм, що регламентують правові взаємини та юридичний статус» [6, с. 375]. У «Великому тлумачному словнику російської мови» С. О. Кузнецова слово «забезпечити» має такі значення: «наділити в достатній кількості»; «надати достатні матеріальні кошти для життя»; «створити всі необхідні умови для будь-чого, гарантувати надійність, міцність будь-чого» [7, с. 666]. З цих позицій правове забезпечення механізму формування банківського капіталу виступає як комплекс правових явищ, які дають змогу, реалізуючи потенціал права, виконувати певні завдання щодо управління формуванням банківського капіталу.

Водночас, незважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, залишається частина невиконаних завдань щодо збільшення капіталізації банків.

Визначаючи сутність механізму формування банківського капіталу, слід розуміти, що він, будучи самостійним засобом підвищення ефективності управління капіталом, одночасно є частиною фінансового механізму банку.

Механізм формування банківського капіталу як окремий напрямок фінансового механізму передає його структуру. Усі елементи механізму знаходяться в комплексній взаємодії, без чого унеможливується ефективне його функціонування (рис. 1).



Рис. 1. Структура механізму формування банківського капіталу

Об'єктом управління формуванням банківського капіталу є власний і позиковий капітал як особлива форма організації фінансових ресурсів, авансованих у формування активів банку, для одержання економічного ефекту. Суб'єктами управління є відповідальні особи чи групи осіб, органи банківського регулювання, що уповноважені ухвалювати управлінські рішення та вживати відповідні заходи щодо здійснення регулювання, контролю за всіма стадіями процесу управління капіталом банків. Управління формуванням капіталу розпочинається з моменту вибору організаційно-правової форми банку та закінчується із ліквідацією банку як суб'єкта господарювання. Банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку [9].

На механізмі формування банківського капіталу базується управління капіталом, головною ціллю якого є зростання вартості банку (рис. 2).



Рис. 2. Управління формуванням банківського капіталу

Управління формуванням банківського капіталу передбачає управління формуванням власного капіталу, управління залученням позикового капіталу, управління вартістю капіталу, управління структурою капіталу й управління ризиками, на які наражається банк під час формування капіталу.

Правове забезпечення має багаторівневу структуру (рис. 3):



Рис. 3. Структура правового забезпечення механізму формування банківського капіталу

Державне регулювання та корпоративне законодавство спрямовані на виконання завдань щодо підвищення інвестиційної привабливості країни, зростання рівня капіталізації банків, поліпшення доступу до ринків капіталу та зменшення витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів, захистом інтересів акціонерів тощо. Водночас у чинному законодавстві залишаються чимало прогалин, неузгодженостей між нормативними актами, окремі вимоги носять багато в чому декларативний характер, що вимагає подальшого реформування.

Не менш важливу роль у формуванні капіталу відіграє інформаційне забезпечення. Воно являє собою сукупність джерел відомостей (планових, облікових і позаоблікових), з одного боку, а з іншого, створення умов для процесу збору економічної, комерційної, фінансової інформації, необхідної для ухвалення рішень у сфері формування капіталу. При цьому інформація повинна бути точною, з необхідним ступенем деталізації, об'єктивною, забезпечувати можливість зіставлення, оперативною і такою, що не вимагає значних витрат, пов'язаних з її збором і використанням.

Фінансові важелі дуже тісно пов'язані з фінансовими методами. Фінансові важелі являють собою інструменти, що використовуються в фінансових методах [2, с. 1043]. Фінансові важелі механізму формування капіталу представлені вимогами щодо банківського капіталу (нормативний розмір статутного капіталу, розмір регулятивного капіталу, норматив достатності капіталу, обсяг резервного капіталу та капіталу, сформованого за рахунок емісії облігацій тощо), санкції за невиконання вимог, відсоткові ставки за користування капіталом, амортизаційні норми, прибуток, дивіденди тощо.

Механізм формування капіталу активно впливає на діяльність банку та може ефективно функціонувати за умов комплексного використання всіх його складових.

Висновки. Викладене вище дає змогу розглядати механізм формування банківського капіталу як сукупність взаємопов'язаних фінансових методів, важелів, правового й інформаційного забезпечення, відкрити, здебільшого імовірнісну рухливу систему, націлену на таке управління капіталом, яке забезпечує довгострокову, ефективну діяльність банку та зростання ринкової його вартості шляхом формування достатнього обсягу капіталу, оптимізації розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання, підтримки фінансової рівноваги, фінансової гнучкості та достатнього рівня контролю над банком з боку його власників.

Осмислення теоретичних основ механізму формування капіталу дасть змогу ухвалювати більш ефективні управлінські рішення, без яких неможливий розвиток банківського бізнесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Яременко О. Р.

Література: 1. Колесова И. В. Теоретическая концептуализация понятия «финансовый механизм» / И. В. Колесова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2007. – № 606. – С. 179–185. 2. Грязнова А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А. Г. Грязнова ; [под ред. А. Г. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с. 3. Славінський В. І. Фінансово-кредитний механізм формування капіталу торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Славінський Валерій Іванович. – Донецьк, 2008. – 20 с. 4. Бланк И. А. Управление формированием капитала

/ И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2000. – 512 с. **5.** Петленко Ю. В. Фінансовий менеджмент / Ю. В. Петленко. – Киев : Кондор, 2007. – 298 с. **6.** Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Т. Бусел. – Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с. **7.** Кузнецов С. А. Большой толковый словарь русского языка / С. А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2000. – 1536 с. **8.** Бураковский В. В. Финансы предприятий / В. В. Бураковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет. – Донецк : Пороги, 1998. – 246 с. **9.** Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙ

УДК 005.32:331.101.3

Теличко Б. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто значення інновацій як фактора, що змушує запроваджувати різні нововведення та раціоналізувати виробництво. Досліджено мотивацію як чинник продуктивності праці в умовах інновацій та основу всієї сукупності властивостей, що впливають на виробничу діяльність.

Ключові слова: мотивація, процес мотивації, інновації, підприємництво, стимул.

Аннотация. Рассмотрено значение инноваций как фактора, который заставляет вводить различные новшества и рационализировать производство. Исследована мотивация как фактор производительности труда в условиях инноваций и основа всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность.

Ключевые слова: мотивация, процесс мотивации, инновации, предпринимательство, стимул.

Annotation. In the article the importance of innovation as a factor that causes introduce various innovations and streamline production. Investigated as a motivation factor productivity in terms of innovation and the basis of the totality of properties that affect production activities.

Keywords: motivation, the process of motivation, innovation, entrepreneurship, stimulus.

Інновації – запорука успішного розвитку компанії. Навіть якщо фірма постійно модернізує свої товари, то ринки, на яких вона працює, можуть увійти в стадію спаду. Тому компаніям, що прагнуть до розвитку, час від часу доводиться освоювати нові ринки збуту. Комерційне освоєння інновації та їхнє рентабельне використання у виробництві є кінцевою метою інноваційного процесу. Це вимагає з самого початку орієнтувати дослідження та розробки на виробництво, тоді має місце можливість реального збільшення інвестицій, залучення необхідних матеріально-технічних ресурсів, уніфікації певних стадій науково-виробничого циклу – це одразу визначає відповідність новітніх розробок вимогам виробників і споживачів. Зважаючи на такі складнощі, лише порівняно невелика частка інновацій залучається у виробництво. Основою інноваційної діяльності є проривні технології. Важливим фактором в економічному прориві є виробничо-технічна база, забезпечена обладнанням і приладами високого рівня. Для переходу до інноваційного типу економіки необхідні такі умови: 1) високий рівень освіти населення; 2) розвинена сфера науки; 3) значний технологічний заділ [1].

Однією з умов ефективної діяльності фірм, що здійснюють інноваційну діяльність, є кадрова політика, оскільки спеціалізація таких компаній визначає необхідність формування колективів висококласних фахівців [2].

Позиціонування організації на ринку праці є ключовою відмінністю. Приватні компанії здебільшого перемають працівників у підприємств своєї галузі, а інноваційні установи як роботодавці існують поряд з академічною та прикладною. Люди з досвідом роботи в державних наукових організаціях мають особливі професійні

установки та цінності, для них характерна висока мотивація до праці, іноді підкріплювана матеріальними стимулами. Мотивація як психологічне явище трактується по-різному: в одному випадку як сукупність факторів, що визначають поведінку, в іншому – як сукупність мотивів; у третьому – як спонукування, яке може викликати активність організму та визначає її спрямованість. Фактори, що визначають інноваційну активність, можна розділити на дві групи: зовнішні фактори щодо суб'єкта інноваційного процесу; внутрішні, пов'язані з індивідуально-психологічними й особистісними особливостями новаторів (ціннісні орієнтації, рівні тривожності, самоактуалізації, контроль) [3]. Процес мотивації (мотивування) будується з врахуванням потреб людини, вони є основним об'єктом впливу для подальшого спонукування людини до дії. У найзагальнішому вигляді потреба – це відчуття нестачі в чому-небудь, яке має індивідуалізований характер попри всю спільність прояву. Виділяють вроджені потреби, загальні для всіх людей (первинні потреби) та набуті (вторинні) потреби, друга група безпосередньо пов'язана з соціальною поведінкою людини. Існування потреби створює для людини дискомфорт, і саме тому вона прагнуче знайти кошти задоволення потреби. Усунена (задоволена) потреба в більшості випадків зникає, але пізніше основні потреби поновлюються. Це супроводжується зміною форми прояву та переходом на інший рівень ієрархії потреб. Вони є основним джерелом практичної та пізнавальної активності людини. Усвідомлена і сформульована людиною потреба далеко не завжди приводить до дії (мотиву) щодо її усунення. Для цього необхідні певні умови:

- 1) наявність бажання змінити ситуацію, задовольнити потребу («хочу») на рівні відчуттів. Ця умова є ключовою та визначає напрямок зусиль;
- 2) для ресурсного забезпечення (матеріальних, фінансових, часових) для здійснення дій і розвитку здібностей, знань, навичок для задоволення потреб («можу») [4].

Мотиваційний процес включає:

- 1) оцінку незадоволених потреб;
- 2) формулювання цілей, спрямованих на задоволення потреб;
- 3) визначення дій, необхідних для задоволення потреб [5].

Процес задоволення потреб починається з визначення потреби, тобто нестачі певного виду благ. Наступним є визначення мотивів – процесів, які спонукають працівників до задоволення потреб. Вони викликають, залежно від змісту, виконання певних дій. Ці дії визначає мета. Можна виділити три можливих результати задоволення цих потреб: 1) задоволення; 2) часткове задоволення; 3) відсутність задоволення.

Мотивація створює умови, які впливають на поведінку людини. Необхідно відзначити, що будь-яка теорія мотивації ймовірна. Те, що ефективне для одних, може бути зовсім не важливо для інших. Тільки розуміння того, що саме хоче кожна окремо взята людина, допоможе грамотно мотивувати. Тому так важливо розуміти інтереси окремо взятої людини. Мотивація та психологія мають системну взаємодію, створюючи складний механізм мотивації. Він включає в себе оцінки, потреби, стимули, домагання, очікування, установки і т. д. [6].

Механізм мотивації починається з усвідомлення потреб. Залежно від власних очікувань, працівник сприймає стимул. В одному разі через внутрішнє переконання відбувається неприйняття стимулу, тут необхідно зробити переоцінку потреб і запропонувати інший стимул. В іншому разі людина попередньо сприймає стимул і налаштовується на негативний або позитивний лад. У першому разі мотив буде відторгнений, в другому разі він стає актуалізованим, тобто стає метою для працівника та викликає певну поведінку. Також прийняття стимулу може викликати складний когнітивний раціонально-оціночний процес, він викликає боротьбу та відбір мотиву. При цьому частина мотивів відсіюється – стають неактуалізованими, а інші, навпаки, є для співробітників актуальними (метою) та викликають реакцію у виді певної поведінки.

Поняття мотиву та стимулу є близькими та співвідносними, але необхідно розрізняти їх. Мотив можна охарактеризувати як прагнення працівника одержати певні блага. Стимул відіграє роль цих благ. Не завжди стимул може перейти в стан мотиву, наприклад, у випадку, якщо він вимагає від людини неможливих або неприйнятних дій. Сьогодні лояльний і добре мотивований персонал є одним із найважливіших факторів, що впливають на інноваційний потенціал компаній. Можна запропонувати такі акценти в мотивації персоналу інноваційних організацій:

- 1) залучення працівників до роботи на перспективу;
- 2) фізичне та віртуальне розширення сфери професійної діяльності;
- 3) зарубіжні відрядження;

4) індивідуальний підхід до кожного працівника. Індивідуалізованої кадрової політики вимагає якісний склад персоналу інноваційної організації. Йдеться про діалог керівника з особистостями, а не з уніфікованим персоналом. Особистісний аспект має визначальну роль в інтелектуальній діяльності. Індивідуалізація набуває різних форм – від матеріальної винагороди до участі в ухваленні рішень. Індивідуалізація як стиль управління означає також мінімізацію контролю та високий ступінь довіри до самоорганізації конструкторського персоналу [7];

5) кар'єрно-кваліфікаційне стимулювання. Багато соціологічних досліджень фіксують бажані орієнтації фахівців не на сходження по кар'єрній драбині, а на підвищення статусу експерта. Професіонали бажають працювати за фахом та одночасно обов'язково рости в кваліфікаційному сенсі;

6) соціальну значущість роботи [8].

Одним із способів підвищення інноваційної активності може бути той, який матеріально стимулює якість продукції, використовує найкращі властивості персоналу, а саме у відповідь на попередньо авансоване підвищення зарплати – більш відповідальне ставлення працівника до якості та інноваційної складової своєї праці, більший ентузіазм і, як результат, більш високу якість продукції, що випускається.

Таблиця 1

Характеристика заходів із підвищення кваліфікації працівників

Заходи з підвищення якості персоналу	Характеристика
Диверсифікація діяльності персоналу	Розширення спектра знань, умінь, навичок, кваліфікації, комунікацій
Створення консультативних груп	Добровільні об'єднання працівників по 5–6 чоловік. Діяльність груп охоплює різні сфери організації роботи підприємства та включає виявлення проблеми, її аналіз, вироблення пропозицій, рекомендацій щодо подолання проблеми
Створення навчального центру	Створення безперервного ланцюга навчання «школа – інститут – виробництво»
Курси підвищення кваліфікації та перепідготовки	Основні форми навчання: оволодіння функціями на робочому місці в процесі роботи, ротація, підвищення кваліфікації в рамках конкретної посади, оволодіння професією під керівництвом наставника, курси з вивчення конкретної тематики, самоосвіта
Матеріальне стимулювання персоналу	Створення преміальних фондів за освоєння та випуск нової продукції, введення нових систем оплати праці – «план участі в прибутках», система «доплата за знання»
Соціальне виховання персоналу	Створення соціально-психологічних мотиваторів праці
Впровадження елементів персонального менеджменту	Надання можливості самостійно здійснювати планування, організацію, контроль і регулювання виробничого процесу

Таким чином, системи морального та матеріального стимулювання праці в різних компаніях передбачають комплекс заходів, спрямованих на підвищення трудової активності працівників і, як наслідок, підвищення ефективності якості праці. Під час впровадження інновації на перше місце виходять такі якості персоналу, як професіоналізм, здатність до творчості, інтелектуальні здібності, комунікативні якості, психофізіологічні характеристики, соціально-демографічні характеристики. Досвід передових підприємств показав важливість підвищення кваліфікації (якості) персоналу, що працює з інноваціями процесного типу 1. У цих цілях розроблено перелік заходів щодо підвищення якості персоналу, а також їхню характеристику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лаптев В. І.

Література: 1. Коробкова А. В. Еволюція розвитку організаційних метафор / А. В. Коробкова, Є. Г. Новосельцева // Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. – 2014. – № 5. – С. 170–175. 2. Винокуров В. А. Організація мотиваційного процесу на підприємстві / В. А. Винокуров // Центр економіки і маркетингу. – 2014. – № 1. – С. 142–151. 3. Некрасов В. М. Мотивація персоналу як метод досягнення конкурентних переваг на ринку хімічних послуг / В. М. Некрасов // Економіка. – 2014. – № 3. – С. 156–165. 4. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Менеджмент». – 2013. – № 8. – С. 132–140. 5. Хаников І. А. Мотиваційний процес на основі дослідження ключових компетенцій організації в бізнес-системі / І. А. Хаников // Грааль. – 2013. – № 4. – С. 161–168. 6. Джекобс Р. В. Мотивація персоналу в реальному часі: ефективне впровадження методу мотивації – шлях до успіху / Р. В. Джекобс // Баланс клуб. – 2014. – № 7. – С. 194–202. 7. Каплан Р. С. Мотиваційний підхід. Від стратегії до дії / Р. С. Каплан // Олімп-Бізнес. – 2013. – № 5. – С. 169–175. 8. Ляпіна С. Ю. Мотивація як ефективність роботи організації / С. Ю. Ляпіна // Дело. – 2014. – № 11. – С. 132–134.

ВЛИЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

УДК 657.37

Тимакова А. В.

Студент 3 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Объективные условия жесткой конкуренции связаны с активным внедрением рыночных механизмов в управление предпринимательской деятельностью. Изменения, происходящие на современном этапе в бухгалтерском учете Украины, оговариваются требованиями, предъявляемыми к информации. Необходимо отметить влияние бухгалтерской финансовой отчетности на эффективность принятия решений.

Ключевые слова: налоги, отчетность, предпринимательство, бухгалтерская отчетность, ЕСВ, НДС.

Анотация. Об'єктивні умови жорсткої конкуренції пов'язані з активним впровадженням ринкових механізмів в управління підприємницькою діяльністю. Зміни, що відбуваються на сучасному етапі в бухгалтерському обліку України, зумовлюються вимогами, що пред'являються до інформації. Необхідно зазначити вплив бухгалтерської фінансової звітності на ефективність ухвалення рішень.

Ключові слова: податки, звітність, підприємництво, бухгалтерська звітність, ЄСВ, ПДВ.

Annotation. The objective conditions of tough competition, associated with the active introduction of market mechanisms in Business Administration. The changes taking place at the present stage in the accounting records of Ukraine, specifies the requirements for information. It should be noted that the impact of the accounting financial reporting on the effectiveness of decision-making.

Keywords: taxes, accountability, entrepreneurship, financial statements, ERUs, VAT.

С каждым годом изменяются требования по заполнению отчетности. В работе рассмотрены нововведения законодательства Украины, которые вступили в силу с 1 января 2015 года. Это было сделано с целью решения главной проблемы среди экономистов – неправильного заполнения документации при сдаче ее в конце года.

Подготовка налоговой отчетности – неотъемлемая часть ведения деятельности любым предпринимателем.

Кроме того, проблемы отчетности, процедуры ее составления и заполнения в условиях рыночной экономики достаточно полно освещены в работах ученых стран ближнего и дальнего зарубежья, например П. Безруких, В. Ковальова, О. Ефимовой, Н. Кондракова, Я. Соколова, А. Шеремета, Л. Бернштейн, Г. Велша и др.

Чтобы безошибочно заполнить и сдать отчетность, нужно придерживаться перечня рекомендаций [1].

Во-первых, нужно всегда быть в курсе. Первый совет вытекает из наших украинских реалий, когда чуть ли не ежедневно происходят какие-то новшества в законодательстве и налоговом кодексе. Если постоянно отслеживать изменения и разъяснения контролирующих органов, это значительно упростит подготовку и сдачу отчетности в фискальные органы.

Во-вторых, консультируйтесь. Если у вас по каким-либо причинам не хватает времени на постоянный мониторинг налоговых новшеств, обратитесь к консультанту. Бухгалтерские, аудиторские и консалтинговые фирмы предлагают очень удобные формы консультирования (например, услуги бухгалтера), которые помогут вам держать руку на пульсе [2].

И последняя рекомендация – ведение календарного плана. Если же приобрести ПО нет возможности, то можно самостоятельно завести себе календарь уплаты налогов и сдачи отчетности. Хранить его необходимо на видном месте, чтобы он постоянно был у вас перед глазами, и вы не пропустили нужные сроки.

Эти советы помогут вам организовать отчетность и не тратить на ее составление много времени.

А теперь давайте разберемся, какие же виды отчетов предусмотрены украинским законодательством для представителей бизнеса. Как только вы официально зарегистрировались как предприниматель (то есть ФЛП), у вас появляется ответственность перед налоговыми органами. Вам необходимо регулярно отчитываться перед ними о размерах своих доходов, начисленных и уплаченных налогах, наемных работниках, если они есть, и т. д. [3].

Нужно обратить внимание, что по законодательству ФЛП не должны вести бухгалтерский учет, а вот налоговый учет предприниматель обязан организовать. Для этого ФЛП необходимо завести книгу доходов и расходов и обязательно зарегистрировать ее в том органе фискальной службы, где он числится на учете.

Книги для предпринимателей предусмотрены двух видов: книга доходов для ФЛП без НДС и книга доходов и расходов для ФЛП с НДС.

В этой книге предприниматель должен записывать все операции по получению доходов.

Кроме ведения книги физические лица – предприниматели также должны отчитываться перед контролирующими органами, то есть готовить и сдавать налоговую отчетность в точно установленные законодательством сроки [4].

Рассмотрим, какие изменения произошли в Законе Украины, которые касаются сдачи отчетности для ФЛП и юридических лиц в 2015 году. Закон Украины № 71-VI «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые законы Украины (относительно налоговой реформы)» подписан Президентом и опубликован в «Голосе Украины» 31 декабря 2014 г. Таким образом, уже 1 января 2015 года он вступил в силу.

Уменьшено количество групп плательщиков единого налога с 6 до 4:

- первая группа – физические лица – предприниматели, которые не используют труд наемных лиц, осуществляют исключительно розничную продажу товаров с торговых мест на рынках и/или осуществляют хозяйственную деятельность по предоставлению бытовых услуг населению и объем дохода которых в течение календарного года не превышает 300 000 гривен (ранее – 150 000 грн);

- вторая группа – физические лица – предприниматели, которые осуществляют хозяйственную деятельность по предоставлению услуг, в том числе бытовых, плательщикам единого налога и/или населению, производство и / или продажу товаров, деятельность в сфере ресторанного хозяйства при условии, что в течение календарного года соответствуют совокупности таких критериев: не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 10 лиц; а объем дохода не превышает 1500000 грн (ранее – 1000000 грн);

- третья группа – физические лица – предприниматели, которые не используют труд наемных лиц (количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, не ограничено), а также юр. лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы, у которых в течение календарного года объем дохода не превышает 20 000 000 грн;

- четвертая группа – сельскохозяйственные товаропроизводители, у которых доля с/х товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год равна 75 % или превышает этот показатель [5].

Нужно обратить внимание: плательщики единого налога третьей-шестой групп, которые находились на учете в контролирующих органах до 1 января 2015 года, с 1 января 2015 года считаются плательщиками единого налога третьей группы. Плательщики 1 и 2 группы отчитываются по уплате единого налога один раз в год в течение 60 календарных дней после завершения отчетного периода.

Плательщики 3 группы отчитываются по уплате единого налога один раз в квартал, сроки подачи отчета рассмотрены ниже.

Предприниматели 1–3 групп сдают в налоговую отчетность по ЕСВ один раз в год до 10 февраля следующего года.

Упрощенцы на 4 группе каждый год должны подавать налоговую декларацию до 20 февраля. Отчитываться необходимо за тот год, в котором подается декларация [6].

Налоговая отчетность ООО и других юридических лиц на едином налоге тоже имеет некие изменения.

Юридическое лицо может выбрать для себя упрощенную систему сразу после регистрации своего предприятия или же в процессе работы может перейти на единый налог с общей системы.

При выборе упрощенной системы юр. лицо может быть только на 3 группе с НДС или без НДС. Предприятие на едином налоге отчитывается в налоговую ежеквартально в течение 40 дней после завершения отчетного квартала. При этом юридические лица в соответствии с требованиями законодательства должны вести кроме налогового учета еще и бухгалтерский.

Что сдавать в первую очередь, налоговую или бухгалтерскую отчетность для общей системы, чаще всего интересует начинающих предпринимателей.

Общая система налогообложения предусматривает несколько форм налоговой отчетности для ФЛП и юридических лиц.

Физические лица – предприниматели должны подавать налоговую декларацию о доходах один раз в год. Кроме того, если у предпринимателя есть наемные работники, он начисляет им заработную плату и удерживает налог на доходы физических лиц, то ежеквартально он сдает в налоговую отчетность по форме 1-ДФ, отчетность по ЕСВ – ежемесячно [7, 8].

Для юридических лиц, избравших общую систему, предусмотрены немного другие виды налоговой отчетности. Так, юр. лица в общем случае ежегодно сдают декларацию по налогу на прибыль. Предприятия, имеющие наемных лиц, сдают ежеквартально – отчет по форме 1-ДФ, ежемесячно – отчет по ЕСВ, а также для плательщиков НДС предусмотрена ежемесячная декларация по НДС.



В рыночной экономике бухгалтерская и налоговая отчетность играет весьма важную роль, поскольку выступает в качестве одного из основных источников информации для многих групп ее пользователей. Содержание и структура бухгалтерской и налоговой отчетности в последние годы претерпели существенные изменения.

Отчетность приблизилась по своим параметрам к международным требованиям, но процесс ее совершенствования как на отечественном, так и международном уровнях носит перманентный характер.

Вопросы реформирования бухгалтерской и налоговой отчетности постоянно обсуждаются на всеукраинских и международных конгрессах бухгалтеров и других профессиональных форумах. Речь идет, прежде всего, о создании эффективной системы отчетных данных, позволяющих пользователям получать всю необходимую по количественным и качественным параметрам информацию.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Тютликова В. В.

Литература: 1. Алдарова Т. М. Понятия достоверности и существенности в бухгалтерском учете [Электронный ресурс] / Т. М. Алдарова, С. М. Бычкова. – Режим доступа : <http://ilts.ru/files/file128.pdf>. 2. Бабаева Ю. А. Бухгалтерский (финансовый) учет : учебник / Ю. А. Бабаева. – М. : ВЗИ, 2012. – 524 с. 3. Дивинский Б. Д. Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности в аудите / Б. Д. Дивинский // Аудитор. – 1999. – № 3. – С. 19–24. 4. Домбровская И. В. Бухгалтерская финансовая отчетность : учеб. пособие / И. В. Домбровская. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 278 с. 5. Илышева Н. Н. Анализ финансовой отчетности коммерческих организаций : учеб. пособие / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 241 с. 6. Как решить проблему с ошибкой в бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] // Главбух. – 2005. – № 7. – Режим доступа : <https://www.lawmix.ru/bux/102969>. 7. Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 8. Соколов Я. В. Бухгалтерская финансовая отчетность : учеб. пособие / Я. В. Соколов. – М. : Магистр, 2009. – 479 с.



ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

УДК 005.591.43:346.5

Тимченко А. І.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито проблеми правового регулювання аутсорсингу в Україні. Проаналізовано спробу правового закріплення аутсорсингу в українському законодавстві за допомогою Закону України «Про зайнятість населення». Запропоновано створення спеціального нормативно-правового акту для розвитку аутсорсингових відносин в Україні.

Ключові слова: аутсорсинг, договір аутсорсингу, Закон України «Про зайнятість населення».

Аннотация. Раскрыты проблемы правового регулирования аутсорсинга в Украине. Проанализирована попытка правового закрепления аутсорсинга в украинском законодательстве при помощи Закона Украины «О занятости населения». Предложено создание специального нормативно-правового акта для развития аутсорсинговых отношений в Украине.

Ключевые слова: аутсорсинг, договор аутсорсинга, Закон Украины «О занятости населения».

Annotation. Problems of legal regulation of outsourcing in Ukraine have been outlined. An attempt to secure outsourcing in the Ukrainian legislation with the help of the Law of Ukraine "About employment of the population" has been analyzed. The establishment of a special legal act to develop outsourcing in Ukraine has been proposed.

Keywords: outsourcing, outsourcing contract, the Law of Ukraine "About employment of the population".

В умовах сучасної ринкової економіки, коли існує потреба розширення меж економічної діяльності підприємств, для правової науки актуальним є питання розробки нових форм взаємодії між учасниками господарських правовідносин. Одним із інструментів, що дасть змогу це зробити, є аутсорсинг, під яким розуміється передача зовнішньому виконавцю функцій внутрішнього підрозділу підприємства. Таким чином, зазначені функції повинна буде виконувати певна організація (аутсорсер), яка спеціалізується на цьому виді діяльності. Підприємство отримує можливість відмовитися від непрофільних для нього функцій, які не характерні для його основної діяльності, але необхідні для повноцінної роботи. Таке підприємство та фірма-аутсорсер укладають договір про надання послуг або виконання робіт [1, с. 13].

Для України складнощі у правовій регламентації аутсорсингу полягають у тому, що на законодавчому рівні відсутнє поняття договору аутсорсингу. Невизначеність правової природи аутсорсингу, його особливостей і видів уповільнює розвиток аутсорсингових відносин і обмежує їхню можливість впливати на загальний рівень прогресу в Україні. На практиці учасники аутсорсингових відносин опиняються не в змозі захистити свої законні інтереси.

Питання правової регламентації аутсорсингових відносин у впровадженні аутсорсингу розглядалися вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких Д. Браун, С. Вілсон, О. Єщенко, І. Семеніхін, К. Караченцев, О. Цатурян.

Метою статті є аналіз проблем правового регулювання аутсорсингу в Україні та розробка одного з можливих варіантів їх розв'язання.

Перша спроба закріплення аутсорсингу в національному законодавстві була втілена в Законі України «Про зайнятість населення». Зокрема у ч. 1 ст. 36 цього закону описана діяльність суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та інших суб'єктів господарювання, які здійснюють найм працівників для подальшого виконання ними роботи у інших роботодавців [2].

Закон України «Про зайнятість населення» містить низку недоліків, серед яких можна виділити недостатню визначеність понять і можливість трактувати їх неоднозначно. У законі відсутнє уніфіковане визначення таких понять, як «аутсорсингові послуги» й «аутсорсинг». Аутсорсингові послуги визначені лише як «послуги наймання/залучення працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця» [3, с. 7].

Закон України «Про зайнятість населення» передбачає існування випадків, у яких неможливе залучення працівників на умовах послуг із надання персоналу. Поняття, які використані у цьому законі, під час визначення подібних випадків потребують подальшого тлумачення та роз'яснення.

Згідно із Законом України «Про зайнятість населення» особа-замовник не може залучати робітників на умовах послуг із надання персоналу для роботи за «основними професіями технологічного процесу основного виробництва» (п. 3. ч. 5 ст. 50 Закону України «Про зайнятість населення»). Отже, закон містить поняття «основне виробництво» й «основна професія», але не дає їм чіткого визначення. Дослідження інших нормативно-правових актів дає змогу зробити припущення, що малося на увазі під цими поняттями. Згідно з Національним класифікатором ДК 009:2010, «виробництво – це економічна діяльність, результатом якої є продукція. Його використовують також стосовно сфери послуг». Отже, поняття «виробництво» можна трактувати у дуже широкому розумінні. Автор також припускає, що під «основним виробництвом» малися на увазі ті види економічної діяльності, що вказані в довідці з ЄДРПОУ. Під основною професією, ймовірно, варто розуміти професію, яка вважається ключовою в основній діяльності замовника [4, с. 2].

Слід звернути увагу на те, що Закон України «Про зайнятість населення» і Кодекс законів про працю України не мають положень, пов'язаних із регулюванням праці робітників, що працюють на умовах договору аутсорсингу, тобто які укладають трудовий договір з певною приватною агенцією зайнятості. Отже, рівень правової визначеності аутсорсингу персоналу, необхідний для забезпечення дотримання прав найманих працівників, забезпечення їхнього соціального захисту, для розподілу відповідальності між аутсорсером і компанією-замовником, на сьогодні є дуже низьким.

Для того щоб подолати всі вищезазначені проблеми та сприяти розвитку правового регулювання аутсорсингу, на думку автора, потрібно відмежувати договір аутсорсингу та створити окремий правовий інститут. Це дасть можливість нормативно оформити особливості та специфічні характеристики договору аутсорсингу. Таким чином, правове регулювання аутсорсингу повинне відбуватися на основі окремого нормативно-правового акту, наприклад Закону України «Про аутсорсинг». Цей нормативний акт повинен поєднувати в собі норми як приватного, так і публічного права. Це дасть змогу сформулювати єдину концепцію нормативного регулювання договору аутсорсингу [5, с. 43].

Закон України «Про аутсорсинг» повинен окреслювати низку питань. Передусім, цей нормативно-правовий акт повинен містити поняття договору аутсорсингу, оскільки основною проблемою правового регулювання аутсорсингу в Україні є повна відсутність поняття «аутсорсинг» у національному законодавстві. Слід також приділити увагу суб'єктному складу, притаманному договору аутсорсингу. Договір аутсорсингу передбачає виникнення юридичного зв'язку між замовником і аутсорсером та між аутсорсером і кваліфікованими працівниками, які виконують делеговані замовником функції або бізнес-процеси. Описані правовідносини потрібно класифікувати як трудові, а отже, в їхню основу повинен бути покладений трудовий договір, оформлений у письмовій формі згідно з нормами чинного законодавства.

Закон України «Про аутсорсинг» повинен окреслювати правову природу аутсорсингу, визначати основні умови договору аутсорсингу. Ці умови повинні не тільки відповідати загальним нормам про істотні умови договорів, які існують у господарському праві, а й відображати ті особливості, які притаманні виключно договору аутсорсингу. Зокрема, у Законі України «Про аутсорсинг» повинен бути чітко визначений предмет договору аутсорсингу. Предмет договору аутсорсингу – це послуга, яка передбачає надання компанії-замовнику певної кількості кваліфікованих працівників, які мають необхідні спеціальні навички та відповідають вимогам, встановленим замовником. Навички працівників використовуються замовником для виконання конкретних завдань, передбачених договором (наприклад, для організації виробничого процесу, реалізації певних послуг, управління виробничим процесом).

Ціна договору аутсорсингу також повинна бути включена в перелік умов під час його створення. Зазвичай вона містить плату за виконання договору; плату у випадку, коли виконавець не може виконати договір внаслідок обставин, що від нього не залежать; плату у випадку, коли замовник не може виконати договір внаслідок обставин, що від нього не залежать. В останніх двох випадках одна сторона договору повинна виплатити іншій повний обсяг винагороди, якщо інше не встановлено законом або попередніми умовами договору.

У нормативно-правовому акті, що регулює аутсорсингові відносини, на думку автора, потрібно вказати умови, пов'язані зі строком договору. Так, договір аутсорсингу повинен містити інформацію щодо початкового та кінцевого строку надання послуг. Можливим варіантом також є вказання події, після якої договір буде вважатися виконаним. Такою подією може бути отримання певних результатів, що пов'язані з наданням послуг або реалізацією товарів.

Таким чином, незважаючи на те, що аутсорсинг як правове явище має місце в національних економічних відносинах, суб'єкти господарювання й дотепер укладають договори аутсорсингу, керуючись лише загальними положеннями про договори. Зокрема, в національному законодавстві немає ані визначення поняття аутсорсингу, ані положень щодо регулювання праці працівників, які укладають трудовий договір на умовах аутсорсингу. Закон України «Про зайнятість населення» став першою спробою правового закріплення аутсорсингу в національному трудовому законодавстві, але він містить низку неточностей. Для подальшого розвитку аутсорсингових відносин в Україні доцільно створити спеціальний нормативно-правовий акт, який буде містити визначення договору аутсорсингу, розкривати його правову природу, особливості суб'єктного складу, умови щодо ціни договору і строку його дії.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Внукова А. А. Особливості цивільно-правового регулювання договорів аутсорсингу та аутстафінгу [Електронний ресурс] / А. А. Внукова. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/27/vnuкова.php>. 2. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI // Відомості Верховної ради України. – 2013. – № 24. – Ст. 243. 3. Єфименко М. М. Перспективні напрямки розвитку законодавства у сфері правового регулювання аутсорсингу в Україні [Електронний ресурс] / М. М. Єфименко. – Режим доступу : <http://www.apdp.in.ua/v72/23.pdf>. 4. Сучик Т. Надання аутсорсингових послуг: проблеми застосування нового Закону України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс] / Т. Сучик. – Режим доступу : <http://kmp.ua/ua/presa/820-autsorsyngovi-poslugu>. 5. Єфименко М. М. Аналіз змісту договору аутсорсингу / М. М. Єфименко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2012. – Вип. 20. – Ч. 2. – Т. 2. – С. 19.

РОЗРОБКА ВАРІАНТІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.71

Ткачова Є. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто метод оцінювання фінансового стану банків України за допомогою факторного аналізу, розподілено банки першої та другої групи за обсягом капіталу на кластери, розроблено варіанти оптимізації фінансового стану для кожного кластера.

Ключові слова: фінансовий стан, оптимізація фінансового стану, факторний аналіз, кластерний аналіз.

Аннотация. Рассмотрен метод оценки финансового состояния банков Украины с помощью факторного анализа, распределены банки первой и второй группы по объему капитала на кластеры, разработаны варианты оптимизации финансового состояния для каждого кластера.

Ключевые слова: финансовое состояние, оптимизация финансового состояния, факторный анализ, кластерный анализ.

Annotation. A method for assessing the financial condition of Ukrainian banks by using factor analysis, distributed banks first and second group by their capital into clusters, developed options for optimizing the financial condition of each cluster.

Keywords: financial condition, optimization of the financial condition, factor analysis, cluster analysis.

Банківська система є складним системним утворенням, структурні частини якого тісно пов'язані одне з одним. На сьогодні банки відіграють одну з найважливіших ролей у системі фінансового посередництва. Саме тому невід'ємним аспектом ефективної діяльності будь-якої банківської установи є її фінансова оцінка, що дає змогу виявити проблемні або, навпаки, перспективні напрями функціонування та сприяє оптимізації діяльності загалом.

Значний внесок у розробку питань сутності фінансового стану зробили видатні вітчизняні науковці, такі як А. М. Герасимович [1], Ю. С. Довгаль [2], М. В. Рисін [3], А. К. Стефашина [4] та ін.

Мета цієї статті полягає в розробці практичних організаційно-економічних заходів щодо отримання адекватної оцінки й оптимізації фінансового стану банківських установ, а отже, вироблення ефективного напрямку забезпечення їхнього сталого економічного розвитку в умовах фінансової кризи.

Банківська система є одним із основоположних елементів економіки країни. Такий її вагомий статус став причиною прискіпливої уваги до фінансового стану. В умовах конкуренції, що існує в ринкових відносинах, надзвичайно важливо оцінювати фінансовий стан банку для того, щоб своєчасно реагувати на будь-які зміни.

Рівень фінансового стану банку залежить від багатьох факторів. Одними з найбільш важливих є ефективність залучення коштів і рівень прибутковості.

На основі цих факторів банки першої та другої групи за обсягом капіталу шляхом кластерного аналізу розподіляються на чотири кластери. Результати такого розподілу наведені на рис. 1.

Як видно з рис. 1, банки України першої та другої групи відповідно до факторів прибутковості й ефективності залучення коштів за результатами кластеризації поділяються на чотири кластери.

До першого кластера належать 13 банків, для яких характерний стабільний рівень залучення коштів, однак показники прибутковості у них є недостатньо високими.

До другого кластера належать 5 банків, для яких показники ефективності залучення та прибутковості набувають позитивного значення. Такі банки є досить перспективними.

До третього кластера були віднесені банки, прибутковість яких є достатньою, однак, незважаючи на це, вони характеризуються досить низьким рівнем залучення коштів. Таких банків серед аналізованої вибірки також п'ять.

До четвертого кластера включено чотири банки, становище яких викликає побоювання. З урахуванням вищезазначеного, автором було складено рекомендації для банків у кожному кластері. Рекомендації наведені у табл. 1 (складено автором на основі [2; 5]).

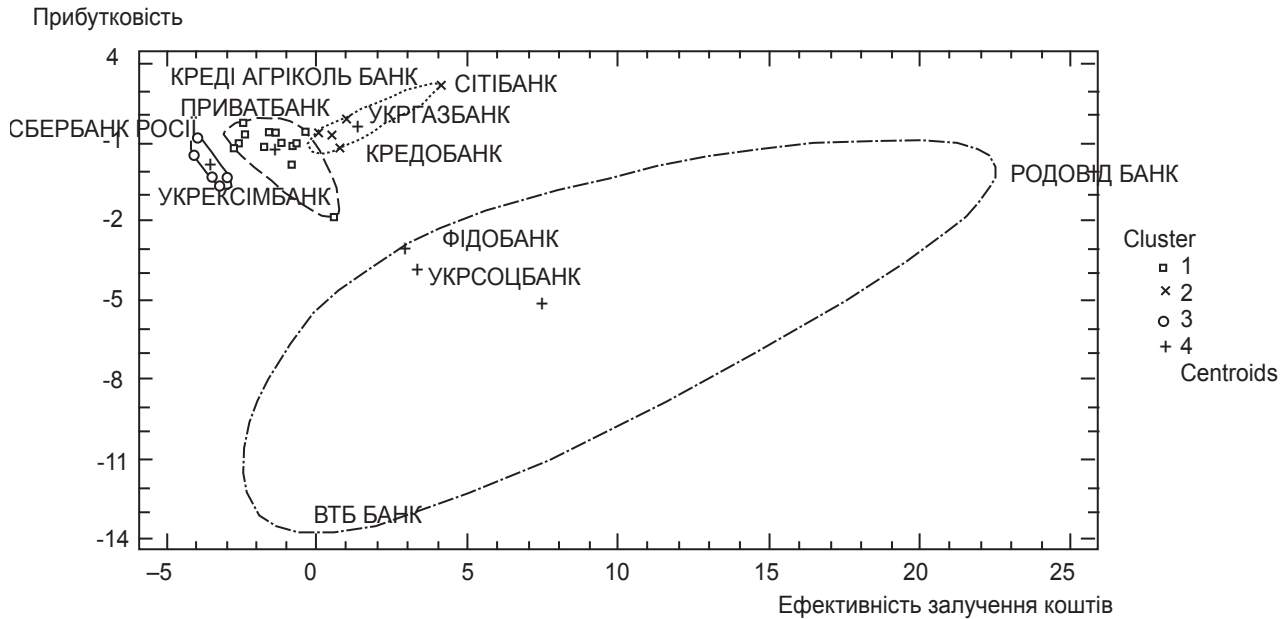


Рис. 1. Результати кластерного аналізу за ефективністю залучення коштів і рівнем прибутковості

Таблиця 1

Рекомендації щодо оптимізації фінансового стану банків України

Кластер	Банки	Рекомендації
1	Приватбанк, Креді Агріколь банк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-банк, ПУМБ, ОТП-банк, «Південний», «Хрещатик», Мегабанк, Платинум банк, Універсал банк, Діамант, Укрінбанк	- створення ефективної системи взаємодії установ з клієнтами; - диверсифікація кредитного та депозитного портфеля; - використання прямих та непрямих інструментів стимулювання ділової активності; - випуск середньострокових цінних паперів
2	Сіті-банк, Укргазбанк, Кредобанк, Інг Банк Україна, Укрсиббанк	- покращення якості інформаційного обслуговування; - максимальне збільшення частки ринку; - надання особливої уваги персоналу
3	Сбербанк Росії, Укрексімбанк, Банк Кредит Дніпро, Ощадбанк, Промінвестбанк	- розширення клієнтської бази; - реструктуризація маркетингової політики; - диверсифікація депозитних продуктів; - докапіталізація
4	ВТБ Банк, Родовідбанк, Фідобанк, Укрсоцбанк	- зміна відсоткової політики; - диверсифікація портфеля послуг; - покращення ділової репутації; - організація максимально прозорої роботи

Як видно з табл. 1, необхідною є диференціація оптимізаційних заходів для покращення фінансового стану банківських установ з урахуванням їхньої прибутковості й ефективності залучення коштів.

Таким чином, було розроблено декілька варіантів покращення фінансового стану банків першої та другої групи, комбінація яких формує систему оптимізації заходів, що наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Варіанти системи оптимізації фінансового стану банківських установ

Параметри системи	Можливі значення параметрів	Кількість варіантів
1	2	3
Оптимізація прибутковості	- створення ефективної системи взаємодії установ з клієнтами; - диверсифікація кредитного та депозитного портфеля; - використання прямих і непрямих інструментів стимулювання ділової активності; - випуск середньострокових цінних паперів	4
Підтримка наявного стану	- покращення якості інформаційного обслуговування; - максимальне збільшення частки ринку; - надання особливої уваги персоналу	3

Закінчення табл. 2

1	2	3
Оптимізація ефективності залучення коштів	– розширення клієнтської бази; – реструктуризація маркетингової політики; – диверсифікація депозитних продуктів; – докапіталізація	4
Оптимізація прибутковості й ефективності залучення коштів	– зміна відсоткової політики; – диверсифікація портфеля послуг; – покращення ділової репутації; – організація максимально прозорої роботи	4

Як видно з табл. 2, загальна кількість альтернативних варіантів оптимізації фінансового стану банківських установ України першої та другої групи станом на 01.10.2015 р. становить $4 \times 3 \times 4 = 192$.

Кожному банку доцільно буде використовувати комбінацію декількох оптимізаційних заходів для покращення свого фінансового стану, щоб мати змогу протистояти кризовим явищам, які на сьогодні наявні в економіці України залежно від специфіки та результатів діяльності.

За результатами оцінки фінансового стану банків першої та другої групи шляхом факторного аналізу було встановлено, що фінансовий стан банків на 82,21 % залежить від двох факторів, а саме від ефективності залучення коштів і прибутковості.

Банки України першої та другої групи, відповідно до факторів прибутковості й ефективності залучення коштів за результатами кластеризації поділяються на чотири кластери, банки кожного з яких потребують оптимізаційних заходів відповідно до особливостей свого кластера.

До пріоритетних напрямів дослідження цієї тематики можна віднести подальші розробки особливостей оптимізації фінансового стану банківських установ шляхом комбінації різних варіантів впливу на фінансовий стан.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Колодізєв О. М.

Література: 1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук., проф. А. М. Герасимовича. – Київ : КНЕУ, 2010. – 599 с. 2. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 130–136. 3. Рисін М. В. Рейтингова оцінка діяльності банків як інструмент аналізу фінансового стану / М. В. Рисін // Вісник УБС. – 2014. – № 2 (20). – С. 159–164. 4. Стефашина А. К. Характеристика та аналіз методик оцінювання фінансової стійкості банків України та зарубіжжя [Електронний ресурс] / А. К. Стефашина. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vnbu/2010_11/2010_11_24.pdf. 5. Момот О. М. Шляхи оптимізації рівня ліквідності банку на сучасному етапі / О. М. Момот // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 2. – С. 344–348.

УТОЧНЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КРЕДИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКУ»

УДК 336.717

Тугова А. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Подано результати дослідження поглядів учених на трактування сутності кредитного портфеля банку. На основі проведених контент-аналізу та морфологічної декомпозиції різних визначень запропоновано уточнене поняття «кредитний портфель банку».

Ключові слова: кредитний портфель, кредит, банк, контент-аналіз, морфологічний аналіз.

Аннотация. Представлены результаты исследования точек зрения ученых на трактовку сущности кредитного портфеля банка. На основе проведенных контент-анализа и морфологической декомпозиции различных определений предложено уточненное понятие «кредитный портфель банка».

Ключевые слова: кредитный портфель, кредит, банк, контент-анализ, морфологический анализ.

Annotation. The article presents the results of research perspectives of scientists on the interpretation of the nature of the loan portfolio. On the basis of content analysis and morphological decomposition of various proposed definition of concept "loan portfolio".

Keywords: credit portfolio, credit, bank, content analysis, morphological analysis.

Поняття кредитного портфеля банку неоднозначно трактується в економічній літературі. Одні автори дуже широко трактують кредитний портфель, відносячи до нього всі фінансові активи та навіть пасиви банку, інші пов'язують це поняття тільки з позичковими операціями банку, треті наголошують, що кредитний портфель – це не проста сукупність елементів, а сукупність, що дає змогу управляти кредитним портфелем. У зв'язку з цим доцільно проводити подальше дослідження сутності та характерних особливостей кредитного портфеля банку.

Враховуючи актуальність цього питання, його дослідженню присвятили праці багато вчених-економістів, зокрема Л. Батракова, А. Беляков, Є. Ломакіна, М. Денисенко, В. Пашкова, Л. Примостка, А. Андросов та інші вітчизняні науковці [1; 2; 5; 9; 13; 14].

Визнаючи важливість таких досліджень, за мету ставимо проаналізувати погляди вчених щодо трактування кредитного портфеля та запропонувати власне узагальнене визначення поняття.

Поняття «портфель» запозичене з французького portefeuille, англійського portfolio у значенні кейс, папка для цінних паперів. Витоки пов'язані з латинським portare – тримати, folium – лист, і використане для характеристики сукупності активів, що належать одній особі і зібрані в одне ціле для зменшення ризику.

Зупинимось на деяких визначеннях кредитного портфеля, що наводяться останніми роками в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «кредитний портфель банку»

Автор	Визначення
1	2
А. Андросов [1]	Кредитний портфель – це позичкова заборгованість, яка охоплює позики, видані та ще не погашені, а також частину прострочених відсотків за позиками, накопиченими за період менше від 30 днів
Л. Батракова [2]	Кредитний портфель – це результат діяльності банку з надання кредитів, який охоплює сукупність усіх виданих банком кредитів за певний період часу
Ю. Бугель [3]	Кредитний портфель – набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей
Г. Белоглазова, Л. Кроливецька [4]	Кредитний портфель – це сукупність залишків за кредитними рахунками на певну дату, які групуються за різними ознаками, зокрема і за видами кредиту, за видами забезпечення, за рівнем прибутковості, за складом кредитотримувачів та ін.
А. Беляков, Є. Ломакіна [5]	Кредитний портфель – це вся сукупність кредитів, виданих на кожен певний момент
В. Вовк [6]	Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих одним банком на певну дату, для одержання доходу у вигляді відсотків

Закінчення табл. 1

1	2
А. Герасимович [7]	Кредитний портфель – це сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними факторами кредитного ризику або зі способами захисту від нього
У. Грудзевич, Л. Парасій-Вергуненко [8]	Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком для отримання доходу
М. Денисенко [9]	Кредитний портфель – це заборгованість за кредитними операціями
А. Кокін, К. Шумкова [11]	Кредитний портфель – це результат діяльності банку з надання кредитів
Г. Панова [12]	Кредитний портфель – це позики, надані банком своїм клієнтам
В. Пашков [13]	Кредитний портфель – це сукупність засобів, які розміщені у вигляді міжбанківських кредитів, кредитів юридичних та фізичних осіб
Л. Примостка [14]	Кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком для одержання прибутку

За допомогою морфологічного аналізу поняття було визначено, що поняття «кредитний портфель банку» використовується в межах таких ключових слів, як заборгованість, результат, сукупність і позика.

Конкретизація визначення дає можливість дійти висновку, що кредитний портфель складається з позик, наданих банком своїм клієнтам на певну дату.

Відповідно до морфологічного аналізу як мету кредитного портфеля вчені виділяють:

- досягнення встановлених цілей;
- одержання доходу у вигляді відсотків;
- отримання доходу;
- одержання прибутку.

Таким чином, згідно з проведеним морфологічним аналізом під кредитним портфелем пропонується розуміти сукупність кредитів, структурованих за терміном, валютою, ступенем ризику, які надані банком усім суб'єктам господарювання різних галузей економіки здля отримання прибутку.

Для уточнення отриманого результату та його статистичного підтвердження пропонується проводити контент-аналіз визначення кредитного портфеля банку, де отримується числовий вираз значення ключових слів у понятті.

Шляхом проведення контент-аналізу сукупності визначень поняття кредитного портфеля були виділені значущі слова та розраховано навантаження на кожне слово (словосполучення) (табл. 2).

Таблиця 2

Навантаження на кожне слово (словосполучення) у визначенні

№ з/п	Ключові слова	Навантаження
1	2	3
1	Заборгованість	0,5
	яка охоплює позики, видані та ще не погашені	0,5
2	Результат	0,5
	діяльності банку з надання кредитів	0,5
3	Набір	0,33
	кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей	0,33
	досягнення встановлених цілей	0,33
4	Сукупність	0,5
	залишків за кредитними рахунками на певну дату	0,5
5	Сукупність	0,5
	кредитів виданих на кожен певний момент	0,5
6	Сукупність	0,33
	кредитів, наданих одним банком на певну дату	0,33
	одержання доходу у вигляді відсотків	0,33
7	Сукупність	0,5
	виданих позик	0,5
8	Сукупність	0,33
	усіх позик	0,33
	отримання доходу	0,33

Закінчення табл. 2

1	2	3
9	заборгованість	0,5
	за кредитними операціями	0,5
10	Результат	0,5
	діяльності банку	0,5
11	Позики	0,5
	надані банком своїм клієнтам	0,5
12	Сукупність	0,5
	Засобів	0,5
13	Сукупність	0,33
	усіх позик	0,33
	одержання прибутку	0,33

На основі табл. 2 були підсумовані оцінки навантаження подібних ключових слів і визначені ті словами та словосполученнями, що мають найвищі показники (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка навантаження на кожне слово (словосполучення) у визначеннях

Визначення	Сума оцінок ключового слова
Заборгованість	$= 0,5 + 0,5 = 1$
Кредит	$= 0,5 + 0,5 + 0,33 = 1,33$
Сукупність	$= 0,5 + 0,5 + 0,33 + 0,5 + 0,33 + 0,5 + 0,33 + 0,5 = 3,49$
Позика	$= 0,5 + 0,5 + 0,33 + 0,5 + 0,33 = 2,16$
Дохід	$= 0,33 + 0,33 = 0,66$

Враховуючи результати проведеного контент-аналізу, визначили такі основні аспекти поняття кредитного портфеля: сукупність наданих банком позик для отримання доходу.

Отже, проаналізувавши погляди різних учених на поняття кредитного портфеля банку, за допомогою контент- і морфологічного аналізу пропонуємо узагальнене трактування визначення, а саме: це сукупність наданих банком позик, структурованих за терміном, валютою та ступенем ризику для отримання прибутку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Андросов А. Банковские слияния и поглощения / А. Андросов // Банковский аудитор. – 2009. – № 11. – С. 5–7. 2. Батракова Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка : учеб. пособие / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 2002. – 573 с. 3. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163. 4. Белоглазова Г. Н. Банковское дело / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – СПб. : Питер, 2002. – 702 с. 5. Беляков А. В. Кредитный риск-оценка, анализ, управление / А. В. Беляков, Є. В. Ломакіна // Фінанси і кредит. – 2000. – № 9. – С. 74–77. 6. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – Київ : Знання, 2008. – 463 с. 7. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович. – Київ : КНЕУ, 2006. – 600 с. 8. Грудзевич У. Я. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / У. Я. Грудзевич. – Київ : УБС НБУ, 2007. – 222 с. 9. Денисенко М. П. Грошово-кредитна діяльність банків : навч. посіб. для ВНЗ / М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, Л. М. Худолій. – Київ : ЄУФІМБ, 2004. – 339 с. 10. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія // О. В. Дзюблук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 316 с. 11. Кокин А. С. Оценка лимита риска при кредитовании банками промышленных предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей / А. С. Кокин, К. Г. Шумкова. – Нижний Новгород : НИСОЦ, 2002. – 180 с. 12. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с. 13. Пашков А. М. Оцінка якості кредитного портфеля / А. М. Пашков // Гроші і кредит. – 1997. – № 5. – С. 29–30. 14. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – Київ : КНЕУ, 2004. – 468 с. 15. Челноков В. А. Банки и банковские операции : учеб. пособие / В. А. Челноков. – М. : Высшая школа, 2008. – 296 с.

ФИКТИВНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УКРАИНЕ

УДК 005.936.3(477)

Тындик О. А.

Студент 4 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Освещаются проблемы борьбы правоохранительных органов с фиктивными предприятиями. Анализ статистических данных свидетельствует о значительном росте фиктивных предприятий и миллионных убытках, которые они причиняют государству. Предлагается усилить контроль за регистрацией предприятий, дать полномочия налоговым органам аннулировать регистрацию подобных субъектов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: фиктивное предприятие, аннулирование государственной регистрации плательщиков налогов, налоговый кредит, банковские учреждения, юридические фирмы.

Анотація. Висвітлюються проблеми боротьби правоохоронних органів з фіктивними підприємствами. Аналіз статистичних даних свідчить про значне зростання фіктивних підприємств і мільйонні збитки, які вони заподіюють державі. Пропонується посилити контроль за реєстрацією підприємств, дати повноваження податковим органам анулювати реєстрацію подібних суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: фіктивне підприємство, анулювання державної реєстрації платників податків, податковий кредит, банківські установи, юридичні фірми.

Annotation. The article highlights the challenges law enforcement agencies struggle with fictitious companies. The statistical analysis shows a significant growth of fictitious companies and millions of losses that they cause to the state. It is proposed to strengthen the control over the registration of enterprises, the powers of the tax authorities to cancel the registration of such business entities.

Keywords: fictitious enterprise, cancellation of state registration of taxpayers, tax credit, banking institutions, law firms.

В действующем Уголовном кодексе в Украине под «фиктивным предпринимательством» понимается создание или приобретение субъектов предпринимательской деятельности (юридических лиц) с целью прикрытия незаконной деятельности или осуществления видов деятельности, относительно которых существует запрет. Ответственность за такие действия предусмотрена ст. 205 УК Укр. [1].

Вопросам, связанным с борьбой фиктивных предприятий в Украине, посвящены труды отечественных ученых: А. Путренко, В. Досюкова, Э. Мащенко, Ю. Курило. Однако, несмотря на многочисленные работы, посвященные данной проблеме, количество нерешенных задач не уменьшается, а, наоборот, возрастает. Это связано, главным образом, с тем, что в Украине имеется большой объем теневых экономических отношений, незаконно добытых средств, которые непосредственно в сфере безналичного платежного оборота обмениваются на наличные через фиктивные фирмы и банки.

Последнее время в Украине значительное распространение приобрело создание и использование фиктивных предприятий с целью уклонения от налогообложения (минимизации доходов) и конвертации денежных средств, добытых преступным путем. С этой целью также используют существующую систему расчетов через корреспондентские счета банков-нерезидентов Украины для перевода значительных средств в наличность. На данном этапе социального развития Украины фиктивное предпринимательство является одним из основных механизмов, способствующих совершению корыстных преступлений, имеющих повышенную степень опасности для финансово-экономической системы государства. Это порождает злоупотребления с финансовыми ресурсами со стороны некоторых должностных лиц кредитно-финансовых и банковских учреждений, которые непосредственно участвуют в отмывании денежных средств, полученных преступным путем, способствуют оттоку денег за границу, направляют денежные потоки на обеспечение сомнительных договоров через фиктивные структуры. Как правило, такие предприятия действуют незначительный период (от 6 до 12 месяцев), за который через их расчетные счета проходят десятки миллионов гривен. При этом лица, регистрирующие такие предприятия, регулярно подают от их имени в налоговые и другие государственные органы декларации и отчеты [2, с. 158].

Раскрытие и расследование преступлений в отношении организаторов схем уклонения от уплаты налогов, связанных с созданием и использованием фиктивных субъектов предпринимательской деятельности (ФСПД), в настоящее время является актуальной проблемой для всех правоохранительных органов государства. Незаконное возмещение налога на добавленную стоимость (НДС) и неуплата налогов с использованием созданных

с этой целью фиктивных предприятий приводят к миллиардным убыткам государственного бюджета, тем самым подрывая экономическую стабильность государства. Так, только в начале 2015 года подразделениями налоговой милиции государственной налоговой службы (далее – ГНС) Украины выявлено более 5 тыс. субъектов хозяйствования, имеющих признаки фиктивности, и свыше 7,4 тыс. налогоплательщиков, которые использовали «услуги» предприятий с такими признаками. По результатам отработки принято 328 решений о признании регистрационных документов субъектов фиктивного предпринимательства недействительными и 78 приговоров в отношении лиц, причастных к их созданию и деятельности. На основании принятых решений в суд было подано более 523 исковых заявлений о признании недействительными заключенных с фиктивными предприятиями договоров для возмещения причиненного ущерба в доход государства. По решениям судов подлежит взысканию в бюджет более 164 млн гривен [3].

В последние годы органы государственной налоговой службы Украины действуют в отношении ФСПД по следующей схеме: 1) признание учредительных документов предприятий с признаками фиктивности недействительными; 2) аннулирование свидетельства плательщика НДС со времени его регистрации. Эти действия способствуют признанию ничтожными сделок, заключенных фиктивным предприятием, а также недействительности налоговых накладных, которые были им выданы. Но от такого алгоритма действий страдают не только участники фиктивных предприятий, но и добросовестные субъекты предпринимательской деятельности (СПД), которым по стечению обстоятельств пришлось сотрудничать с такими «предприятиями» [4].

В Украине, в связи с большими объемами теневых экономических отношений, незаконно добытые средства непосредственно в сфере безналичного платежного оборота обмениваются на наличные через конвертационные (фиктивные) фирмы и банки. Именно банковские учреждения становятся центральным звеном в технологической цепи отмывания капиталов, с помощью которых безналичные средства перемещаются в теневой сектор экономики уже в форме наличности в национальной или свободно конвертируемой иностранной валюте. Руководители конвертационных центров заранее договариваются с должностными лицами банка о совместных действиях в случае угрозы блокирования средств на текущих счетах фиктивных субъектов предпринимательской деятельности. С этой целью в банк предоставляется заявление и соответствующее поручение с реквизитами фиктивного предприятия без даты и номера о закрытии счета самим клиентом, что позволяет работникам банка списать средства со счета непосредственно перед его блокировкой правоохранительными органами. Оговариваются также дальнейшие действия относительно направления средств, которые могут быть переведены на любой заранее определенный другой счет.

На сегодняшний день преступниками используются наиболее активно схемы маскировки незаконного получения наличных [2, с. 159]:

- 1) перевод безналичных средств через счета физических лиц –предпринимателей или фиктивных фирм с использованием чековых книжек (для закупки товарно-материальных ценностей, оплаты услуг и т. д.);
- 2) перевод безналичных средств в наличные с использованием предприятий оптовой торговли;
- 3) перевод безналичных средств в наличные с использованием договоров купли-продажи акций украинских эмитентов нерезидентами Украины;
- 4) перевод безналичных средств в наличные с использованием банковских счетов № 2620 «Средства до требования физических лиц», № 2909 «Расчеты банков по домицилированным векселям» (векселя, в которых указано особое место платежа, отличающееся от местонахождения лица, указанного как плательщик по векселю).

Таким образом, незаконно добытые безналичные деньги, которые уже находятся в банковской системе, фактически изымаются из безналичного платежного оборота и внедряются во внебанковский теневой наличный оборот. Специфика отмывания денег в Украине заключается не во внедрении их в легитимную сферу капиталового оборота, а наоборот – в их исключении из легитимной сферы в виде наличности, которая становится источником функционирования теневого сектора экономики. Из-за чего, как правило, в областных центрах, наиболее промышленно развитых местах, формируется сеть конвертационных центров, которые функционируют и постоянно обновляются, нарабатывают многочисленные схемы конвертации безналичных денег в наличные.

Следует отметить, что такой ситуации в значительной степени способствует несовершенство действующего законодательства. Так, требует законодательного усовершенствования процедура отмены регистрации фиктивных предприятий и признания недействительными сделок таких предприятий с реально действующими предприятиями, поскольку сейчас указанная процедура требует длительного времени и сбора большого количества различных документов, представляемых в суд. В некоторых странах процедура признания предприятия фиктивными возложена не на суды, а на органы налоговой службы. Учитывая нестабильную экономическую ситуацию в Украине и сложную криминогенную ситуацию в этой сфере, целесообразно такой же порядок установить и в Украине [5].

Таким образом, главными механизмами борьбы с фиктивным предприятием должны быть:

- 1) соответственно, проверка достоверности данных на дорегистрационном этапе, т. е. в органах нотариата (с введением уголовной ответственности нотариусов);



2) предоставление высших приоритетов в разработке соответствующих автоматизированных баз данных, в первую очередь, Единой государственной автоматизированной паспортной системы и доступа к ним.

Борьба с преступностью вообще и с преступлениями в небанковских финансовых учреждениях и с помощью зарегистрированных предприятий – «однодневок» в частности должна вестись на стадии непосредственного осуществления предпринимательской деятельности, а не на стадии государственной регистрации субъектов хозяйствования.

Эту борьбу, в свою очередь, должны проводить органы государственной власти, которым действующим законодательством предоставлены соответствующие полномочия. Именно от эффективного и плодотворного сотрудничества указанных государственных органов зависят результаты борьбы с фиктивным предпринимательством.

Научный руководитель – старший преподаватель Перепелица И. К.

Литература: 1. Кримінальний кодекс України : Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – Ст. 205. 2. Досюкова Т. В. Уголовная ответственность за лжепредпринимательство : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / Досюкова Татьяна Викторовна. – М., 1997. – 194 с. 3. Курило Ю. Скажи мне, платит налоги твой контрагент, и я скажу, как быть с твоим налоговым кредитом по НДС [Электронный ресурс] / Ю. Курило. – Режим доступа : <http://yust.kiev.ua/ua/publications/55>. 4. О признании недействительными налоговых уведомлений-решений об определении сумм налоговых обязательств по налогу на добавленную стоимость [Электронный ресурс] : письмо Высшего административного суда Украины от 04.06.2009 № 864/13/13-09. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/AS090051.html. 5. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців [Електронний ресурс] : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970168.html.



ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.764.1:005.336.1-047.44

Херхадзе А. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність необоротних активів. Досліджено їхню значущість для стабільного функціонування підприємства. Встановлено можливі джерела їхнього формування у структурі балансу. Визначено показники оцінки стану й ефективності використання необоротних активів і шляхи її підвищення.

Ключові слова: необоротні активи, операційний цикл, фінансова стійкість підприємства, власний і позиковий капітал, основні засоби.

Аннотация. Рассмотрена сущность необоротных активов. Исследована их значимость для стабильного функционирования предприятия. Установлены возможные источники их формирования в структуре баланса. Определены показатели оценки состояния и эффективности использования необоротных активов и пути ее повышения.

Ключевые слова: необоротные активы, операционный цикл, финансовая устойчивость предприятия, собственный и заемный капитал, основные средства.

Annotation. The article describes the essence of fixed assets. Research their importance for stable functioning of the enterprise. Establish possible sources of their formation in the structure of the balance sheet. Determine performance assessment and efficiency of fixed assets and ways to improve it.

Keywords: non-current assets, operating cycle, the financial stability of the enterprise, own and borrowed capital, fixed assets.

В умовах ринкової економіки важливим фактором успішного функціонування підприємства є його забезпеченість необоротними активами, а також ефективне їх використання. Необоротні активи займають основну питому вагу в загальній сумі майна підприємства. Від їхньої якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання залежать кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів стосовно аналізу й оцінки ефективності використання необоротних активів зробили провідні вчені-економісти, такі як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, О. О. Гетьман, А. В. Череп, І. О. Чорна, І. А. Бланк, С. К. Черненко, З. В. Григорова, С. Ф. Голов, М. В. Кужельний, М. С. Білик, В. В. Сопко, Л. К. Сук, В. Ф. Палій, Я. Ф. Соколов, А. Д. Шеремет та ін.

Метою статті є з'ясування сутності необоротних активів і джерел їхнього формування, а також визначення шляхів поліпшення їх використання на підприємстві.

Згідно з НП(С)БО1 під необоротними активами розуміють всі активи, що не є оборотними [1]. Більш детальне тлумачення необоротних активів надано у Положенні «Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства» № 1954. Так, цей нормативний документ визначає необоротні активи як матеріальні та нематеріальні ресурси, закріплені за підприємством на праві господарського відання чи праві оперативного управління, які забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше від одного року або операційного циклу, якщо він більший за рік [2].

Слід зазначити, що один з трьох розділів Активу бухгалтерського балансу має назву «необоротні активи». У цей розділ входять такі активи, як: нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, гудвіл та інші необоротні активи.

Стосовно джерел формування необоротних активів, то до них відносять власні та запозичені. Для підприємств пріоритетним є фінансування необоротних активів, передусім, за рахунок власних коштів, що сприяє збереженню фінансової стійкості, а в разі їх нестачі чи в інших випадках використовуються інші можливі джерела фінансування.

Вибір відповідного варіанта фінансування відновлення необоротних активів за підприємством загалом здійснюється з врахуванням таких основних факторів: достатності власних фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку підприємства в майбутньому періоді; вартості довгострокового фінансового кредиту порівняно з рівнем прибутку, створюваного обновлюваними видами необоротних активів; досягнутого співвідношення використання власного та позикового капіталу, що визначає рівень фінансової стійкості підприємства; доступності довгострокового фінансового кредиту для підприємства [3].

Найбільшу частину під час формування необоротних активів будь-якого підприємства становлять основні засоби, оскільки саме за їхній рахунок утворюється значна частина ресурсів, необхідних для функціонування підприємства. Відповідно до П(С)БО 7 до основних засобів відносять матеріальні активи, які підприємство, установа утримує для використання їх у процесі виробництва, діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше від одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4].

Для оцінки стану й ефективності використання основних засобів підприємства використовують низку показників, які наведені у табл. 1.

При цьому показники, наведені у табл. 1, можна узагальнити для всієї сукупності необоротних активів. Тоді у розрахунку буде брати участь загальна балансова вартість необоротних активів.

Задля успішного функціонування та зростання прибутковості кожне підприємство повинне шукати резерви підвищення використання необоротних активів, зокрема основних засобів. Існують два шляхи поліпшення їх використання – інтенсивний та екстенсивний.

Інтенсивний шлях характеризується підвищенням завантаження устаткування та збільшенням рівня використання його потужності. Екстенсивний шлях полягає у збільшенні тривалості роботи, скороченні цілозмісних і внутрішньозмісних втрат робочого часу, підвищенні коефіцієнта змінності [6].

Таблиця 1

Показники оцінки стану й ефективності використання основних засобів
(розроблено на основі опрацювання джерел [3; 5])

Показник	Характеристика
<i>Показники забезпечення підприємства основними засобами</i>	
Фондомісткість	Показує рівень забезпеченості підприємства основними засобами та визначається як відношення балансової вартості основних засобів до чистого доходу (виручки) від реалізації
Фондоозброєність	Показує, скільки основних засобів припадає на одного працівника підприємства, та визначається як відношення балансової вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	Показує питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства та визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до валюти балансу
<i>Показники стану основних засобів</i>	
Коефіцієнт зносу основних засобів	Відображає рівень зносу основних засобів і визначається як відношення суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів
Коефіцієнт придатності основних засобів	Показує, яка частина основних засобів є придатною для експлуатації, і визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до балансової вартості основних засобів
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів і визначається як відношення вартості введених в експлуатацію нових основних засобів до балансової вартості основних засобів
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Показує частку виведених з експлуатації основних засобів у балансовій вартості основних засобів.
Коефіцієнт приросту основних засобів	Показує рівень збільшення (зменшення) основних засобів внаслідок введення нових основних засобів і виведення з експлуатації зношених чи застарілих основних засобів
<i>Показники ефективності використання основних засобів</i>	
Фондовіддача основних засобів	Характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму чистого доходу (виручки) від реалізації на одну гривню основних засобів
Рентабельність основних засобів	Характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму валового (чистого) прибутку на одну гривню основних засобів

Для більш ефективного використання основних засобів підприємству необхідно вжити такі інтенсивні та екстенсивні заходи:

- 1) введення в дію нового обладнання, заміна (оновлення) і модернізація старого;
- 2) підвищення коефіцієнта змінності, яке може бути досягнуте застосуванням оптимального графіка роботи підприємства, кращої організації виробництва;
- 3) більш ефективне використання обладнання на підприємствах за рахунок впровадження заходів НТП;
- 4) включення до виробництва незадіяних виробничих фондів;
- 5) підвищення кваліфікації робочого персоналу, яке забезпечує більш ефективне та дбайливе поводження з обладнанням;
- 6) усунення причин нерівномірної роботи підприємства, що призводить до недовикористання устаткування загалом у часі, тобто до його простоїв та ін. [7; 8].

Застосування вищезазначених заходів буде сприяти поліпшенню використання основних засобів з одночасним зниженням собівартості виробів, що в кінцевому результаті дасть змогу збільшити прибуток підприємства та підвищити рентабельність його діяльності.

На сучасному етапі розвитку економіки забезпеченість підприємств необоротними активами є важливим фактором поліпшення якості виробленої продукції. Рациональне використання, модернізація та визначення оптимальної структури необоротних активів суттєво впливають на стабільний розвиток підприємств і сприяють зростанню їхньої прибутковості та конкурентоспроможності.

Отже, оцінка ефективності використання необоротних активів є невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства. Лише за умови створення відповідної матеріально-технічної бази підприємство може сприяти зменшенню збитковості та підтриманню фінансової стійкості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Закон України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 2. Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства [Електронний ресурс] : Наказ Фонду державного майна України від 29.12.2010 № 1954. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>. 3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2010. – 656 с. 4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : від 27.04.2000 № 2. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 5. Черненко С. К. Природа основних фондів : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2010. – 84 с. 6. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Череп, А. А. Клименко – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_43_Cherep_Kli menko.pdf. 7. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 488 с. 8. Чорна І. О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / І. О. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 2. – С. 212–216.

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330.123.7

Херхадзе А. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність переоцінки основних засобів. Визначено необхідні умови, на підставі яких може здійснюватися переоцінка. Встановлено основні проблеми, пов'язані з переоцінкою основних засобів. Розглянуто відображення результатів переоцінки на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: переоцінка, основні засоби, залишкова вартість, справедлива вартість, знос, індекс переоцінки.

Аннотация. Рассмотрена сущность переоценки основных средств. Указано необходимые условия, на основании которых может осуществляться переоценка. Установлены основные проблемы, связанные с переоценкой основных средств. Рассмотрено отражение результатов переоценки на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: переоценка, основные средства, остаточная стоимость, справедливая стоимость, износ, индекс переоценки.

Annotation. The article deals with the essence of the revaluation of fixed assets. It identified the necessary conditions under which the revaluation can be done. The basic problems associated with the revaluation of fixed assets. Reflection on the revaluation accounts.

Keywords: revaluation, fixed assets, net book value, fair value, depreciation, revaluation index.

Актуальність вибраної теми пов'язана насамперед з тим, що більшість учасників, зайнятих господарською діяльністю, хочуть бачити реальну картину фінансового стану підприємства. Якщо залишкова вартість основних засобів суттєво відрізняється від ринкової (реальної), то ця невідповідність може суттєво викривляти фінансовий стан і результати діяльності підприємств. Суть переоцінки якраз і полягає у приведенні вартості активів, за якою вони обліковуються, до їхньої реальної (справедливої) вартості.

Дослідження проблеми відображення в обліку результатів переоцінки здійснювало багато науковців, серед яких слід відзначити таких, як Н. С. Багатко, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Р. Н. Грачова, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, М. Ф. Огійчук, В. Ф. Палій, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. К. Сук, М. Г. Чумаченко та ін.

Метою статті є висвітлення проблемних питань стосовно переоцінки основних засобів і розгляд відображення в обліку результатів переоцінки основних засобів.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу [1].

Під переоцінкою основних засобів розуміють доведення залишкової вартості основних засобів до справедливої або вважають, що це бухгалтерська процедура, за допомогою якої залишкову вартість об'єктів основних засобів узгоджують з їхньою справедливою вартістю.

Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» під справедливою вартістю розуміють суму, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [2]. Отже, справедлива вартість основних засобів – це в основному їхня ринкова вартість.

При цьому переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їхня залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.

МСБО 16 «Основні засоби» визначено, що у разі, якщо об'єкти основних засобів зазнають незначних змін справедливої вартості, достатньо переоцінювати їх кожні три або п'ять років [3].

Переоцінка основних засобів може здійснюватися за таких умов:

- 1) зміни вартості основного засобу у зв'язку із удосконаленням технології його виробництва;
- 2) унаслідок загальної зміни купівельної спроможності грошей, що пов'язано з інфляційними процесами.

Переоцінка основних засобів підприємства повинна здійснюватися сертифікованим суб'єктом оціночної діяльності (оцінювачем), який має відповідний сертифікат Фонду державного майна України та діє на підставі Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність». Згідно з цим Законом, у випадку, якщо переоцінка проведена без експерта (експертної комісії), вона є недійсною [4].

Серед основних проблем, пов'язаних з переоцінкою основних засобів, можна виділити:

- 1) неузгодженість законодавчих актів, які регулюють бухгалтерське відображення переоцінки об'єкта основних засобів;
- 2) за недобросовісного проведення переоцінки основних засобів призводить до викривлення вартості активів та фінансового результату діяльності;
- 3) переоцінка потребує додаткових витрат, до яких відносять фінансові витрати щодо залучення на договірних засадах суб'єктів оціночної діяльності та витрати на працю для постійного контролю за зміною справедливої і залишкової вартості об'єкта основних засобів;
- 4) відсутність єдиної методики відображення переоцінки основних засобів у бухгалтерському обліку, зокрема в частині складання регістрів обліку та ін. [5].

Згідно з п. 17 П(С)БО 7, переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості та суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки.

Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість [1]. Якщо індекс переоцінки становить більше від 1, то на підприємстві необхідно зробити дооцінку активів, якщо індекс переоцінки менше від 1 – уцінку.

Проведення переоцінки основних засобів, передусім, позначається на показниках балансу (звіту про фінансовий стан). Відповідно до п. 19 П(С)БО 7 сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу капіталу у дооцінках, а сума уцінки – до складу витрат. Однак з цього правила є винятки, визначені п. 20 П(С)БО 7. Фактично порядок відображення в бухгалтерському (фінансовому) обліку результатів уцінки або дооцінки залежить від того, чи проводилася переоцінка об'єкта основних засобів раніше [1].

У разі уцінки об'єкта, що раніше був дооцінений, сума уцінки списується на зменшення капіталу у дооцінках в сумі, що не перевищує суму попередніх дооцінок, а сума уцінки, що залишилася, – на витрати звітного періоду. У разі дооцінки об'єкта основних засобів, вона визначається як дохід звітного періоду в сумі, що не перевищує суму попередніх уцінок цього об'єкта, віднесена на витрати, а різницю між сумою дооцінки та сумою раніше віднесеної на витрати уцінки відносять до складу капіталу в дооцінках [6].

Розглянемо відображення результатів переоцінки на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Кореспонденція з обліку переоцінки об'єкта основних засобів

Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Збільшення на суму дооцінки:		
– первісної вартості;	10	411
– суми зносу	10	131
Зменшення на суму уцінки:		
– первісної вартості;	975	10
– суми зносу	131	10
Дооцінка раніше уціненого об'єкта ОЗ:		
– на суму поточної дооцінки залишкової вартості, що не перевищує суми витрат від попередніх уцінок;	10	746
– на суму поточної дооцінки залишкової вартості, що перевищує суми витрат від попередніх уцінок;	10	411
– на всю суму дооцінки зносу	10	131
Уцінка раніше дооціненого об'єкта ОЗ:		
– на суму поточної уцінки залишкової вартості, що не перевищує залишку капіталу у дооцінках від попередніх дооцінок;	411	10
– на суму поточної уцінки залишкової вартості, що перевищує суму попередньої дооцінки;	975	10
– на всю суму уцінки зносу	131	10
Списання капіталу у дооцінках, що виник від дооцінки основних засобів на прибуток	411	441

З табл. 1 видно, що якщо відбуваються чергові дооцінки або уцінки об'єктів основних засобів, то суму чергової дооцінки (останньої) зараховують до доходів звітного періоду, а на суму чергової уцінки (останньої) зменшують капітал у дооцінках на величину, яка не перевищує попередньої дооцінки.

На підставі п. 21 П(С)БО 7 встановлено, що перевищення сум попередніх дооцінок об'єктів основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включатися до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. При цьому до складу нерозподіленого прибутку при вибутті цього об'єкта включається залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі капіталу у дооцінках [1].

Слід відзначити, що відображення переоцінки (дооцінки, уцінки) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку не отримує відображення у податкових розрахунках, тобто на суму переоцінок відбувається коригування фінансового результату на кінець звітного періоду під час розрахунку податку на прибуток.

Таким чином, переоцінка основних засобів як інструмент збереження економічної цінності активів підприємства забезпечує відображення реальної ринкової вартості активів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності та сприяє зростанню довіри до облікової політики підприємства з боку потенційних інвесторів, кредиторів та інших фінансових інститутів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : від 27.04.2000 № 92. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/res/psbo/psbo7.aspx>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс] : від 07.07.1999 № 163. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>. 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : від 01.01.2012. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92427/MCBO_16.pdf. 4. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. В. Сопко. – Київ : ХНЕУ, 2010. – 598 с. 6. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 649 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336–026.564

Ходирев Д. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено дослідження сутності визначення фінансової стійкості підприємства за допомогою використання методу розрахунку відносних показників оцінки фінансової стійкості та факторної моделі Альтмана для діагностики ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова стійкість, загроза банкрутства, підприємство, модель Альтмана.

Аннотация. Проведено исследование сущности определения финансовой устойчивости предприятия с использованием метода расчета относительных показателей оценки финансовой устойчивости и факторной модели Альтмана для диагностики вероятности банкротства субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, угроза банкротства, предприятие, модель Альтмана.

Annotation. The paper deals with the essence of the enterprise' financial stability by using the method of calculation the ratios and Altman's model of factor analysis for the bankruptcy diagnosis of the entity.

Keywords: financial condition, financial stability, the threat of bankruptcy, company, Altman model.

Оцінка поточного стану та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного економічного середовища дає можливість об'єктивно описати передумови функціонування та розвитку підприємства в майбутньому. Фінансову стійкість слід розглядати як комплексну категорію, яка розкриває поточний фінансовий стан підприємства, його ресурсний потенціал, можливість забезпечення його функціонування та розвитку, зберігаючи при цьому відносний рівень платоспроможності.

Питання оцінки фінансової стійкості підприємства досліджувались у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Г. В. Савицька, А. М. Поддєрьогін, О. Р. Кривицька, Н. М. Гапак, Б. Є. Грабовецький, І. А. Бланк, О. Я. Базилінська.

Метою роботи є дослідження фінансової стійкості підприємства та надання рекомендацій щодо покращення його фінансового стану на прикладі ПАТ «САН ІнБев Україна». Досягнення поставленої мети передбачає послідовне виконання таких завдань: визначити сутність поняття фінансової стійкості; визначити основні методики оцінки фінансового стану; запропонувати шляхи поліпшення стану фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Об'єктом є фінансовий стан підприємства. Предметом – стан фінансової стійкості досліджуваного суб'єкта господарювання.

Передусім, слід зазначити, що фінансова стійкість підприємства – такий стан розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, під час якого за умови збереження плато- і кредитоспроможності (з урахуванням певного рівня ризику) забезпечується зростання прибутку та капіталу [1]. Фінансовий стан підприємства та рівень його стійкості багато в чому залежать від оптимальної структури капіталу й активів, тому підприємству необхідно систематично проводити оцінку фінансової стійкості. За допомогою такої оцінки господарські кошти отримують грошове вираження і, таким чином, стає можливим дійти висновку щодо їхнього стану.

Фінансова стійкість підприємства оцінюється переважно в аспекті загрози банкрутства підприємства в процесі аналізу внутрішніх джерел забезпечення його фінансової стабільності. Але завжди залишається проблема впливу макроекономічного середовища на забезпечення фінансової стійкості та пов'язані між собою проблеми фінансової стабілізації макро- і мікроекономіки.

За даними офіційного сайту [2], ПАТ «Сан ІнБев Україна» є дочірнім підприємством бельгійської компанії AB InBev. У 2014 році її валовий дохід становив 47,06 млрд дол. Штаб-квартира AB InBev розміщена в місті Льовен, Бельгія. В Україні ПАТ «Сан ІнБев Україна» об'єднує 3 пивоварні заводи – відділення в Чернігові, Харкові та Миколаєві. Портфель брендів компанії включає як національні бренди «Чернігівське», «Рогань» і «Янтар», так і міжнародні бренди «Bud», «Staropramen», «Beck's», «Stella Artois», «Leffe», «Hoegaarden» і «Lowenbrau».

Для аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати структуру джерел формування його капіталу й оцінити ступінь фінансової стійкості та фінансового ризику.

Для цього на основі фінансової звітності ПАТ «САН ІнБев Україна» за 2012–2014 рр. були розраховані репрезентативні фінансові показники (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ «САН ІнБев Україна» за 2012–2014 рр.

Показник	Фактичне значення			Норма
	2012	2013	2014	
Власний оборотний капітал, тис. грн	-672313	-869554	-1099567	> 0
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,583	0,540	0,395	> 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,417	0,460	0,605	< 0,5
Коефіцієнт фінансової маневреності	0,285	0,216	0,389	0,4-0,6
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,715	0,851	1,529	< 1
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	-1,509	-2,938	-2,913	> 0,1

Величина власного оборотного капіталу (-1099567 тис. грн на кінець 2014 р.) показує, що за аналізований період спостерігається безумовно негативна тенденція зменшення власного оборотного капіталу, що було викликано зменшенням отриманого прибутку (з 199,92 тис. грн у 2012 р. до -401,14 тис. грн у 2014 р.) та вартості оборотних активів.

Частка джерел власних коштів протягом 2012–2013 рр. періоду становить половину всіх джерел коштів організації (відповідно 0,583 та 0,540), що характеризує рівень фінансової незалежності підприємства від позикових коштів як достатній, проте в 2014 р. цей показник опустився нижче від нормативного рівня ($0,395 < 0,5$). Протилежним до нього є коефіцієнт фінансової залежності, який відображає рівень фінансування активів підприємства за рахунок позикових коштів. Факт збільшення цього показника у 2014 р. порівняно з 2012 та 2013 рр. свідчить про те, що зобов'язання підприємства займають близько 60,5 % у структурі капіталу.

Коефіцієнт фінансової маневреності показує, що, хоча частка власного капіталу, яка використовується для фінансування поточної діяльності, збільшується в динаміці (з 0,285 у 2012 р. до 0,389 у 2014 р.), але все ж не досягає нормативного інтервалу.

Співвідношення позикових і власних коштів протягом всього досліджуваного періоду свідчить про значне (до 1,529 у 2014 р. за норми в 1,5) підсилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами має значення, що значно менше за нормативне (починаючи з -1,509 у 2012 р. до -2,913 у 2014 р.), що свідчить про значну залежність підприємства у своїй фінансовій політиці та недостатність забезпеченості власними оборотними коштами. Також в 2014 році порівняно з 2012 роком в ПАТ «САН ІнБев Україна» спостерігається зменшення частки власного капіталу відносно збільшення вартості необоротних активів.

Також для оцінки фінансової стійкості підприємства та ймовірності його банкрутства застосовано п'ятифакторну модель Альтмана, яка є функцією від наведених показників (табл. 2), які характеризують економічний потенціал підприємства та результати його діяльності за минулий період. За проведеними розрахунками, ймовірність банкрутства для ПАТ «САН ІнБев Україна» становить 80–100% (за $Z < 1,23$) [4].

Таблиця 2

Розрахунок рівня ризику настання банкрутства для ПАТ «САН ІнБев Україна» за моделлю Альтмана (2014 р.)

Фактор	Показник	Параметр	Значення
X1	відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів	0,72	0,26
X2	відношення чистого прибутку до сукупних активів	0,85	-0,16
X3	відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів	3,10	-0,20
X4	відношення між власним і залученим капіталом	0,42	0,65
X5	відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до сукупних активів	0,99	1,36
Z – рівень ризику банкрутства			1,05

Провівши аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «САН ІнБев Україна», можна констатувати, що його фінансовий стан є нестійким. Через недостатню ліквідність засобів підприємства виникає його періодична неплатоспроможність перед контрагентами, сповільнюється оборотність активів, а тому існує постійна потреба у залученні додаткових джерел фінансування за рахунок власних оборотних коштів та короткострокових кредитів і позик. До того ж динаміка коефіцієнтів, що спадає, знижує довіру контрагентів до нього та зменшує ймовірність залучення коштів у майбутньому [5].

Таким чином, в умовах наявної кризи платоспроможності на підприємстві ПАТ «САН ІнБев Україна» все ж може досягти фінансової стабільності, вживаючи таких заходів: за рахунок підвищення рентабельності діяльності та реалізованої продукції збільшити частку джерел власних засобів; здійснити розподіл чистого прибутку та накопичення нерозподіленого прибутку для цілей основної діяльності в резервний фонд, зі значним обмеженням його використання на невиробничі цілі; зменшити рівень залучених засобів, величини дебіторської заборгованості та реалізації надмірних товарно-матеріальних цінностей, оптимізації адміністративних і збутових витрат.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

Література: 1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 378 с. 2. Офіційний сайт компанії САН ІнБев Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua>. 3. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>. 4. Анализ финансового состояния предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot>. 5. Гапак Н. М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н. М. Гапак, С. А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 191–196.

ОСОБЛИВОСТІ ВНЕСЕННЯ ВКЛАДІВ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

УДК 346. 27

Хрипушина Т. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто процес формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю та питання належного підтвердження факту внесення вкладу до нього.

Ключові слова: товариство з обмеженою відповідальністю, статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю, вклад до статутного капіталу.

Аннотация. Рассмотрен процесс формирования уставного капитала общества с ограниченной ответственностью и вопрос надлежащего подтверждения факта внесения в него вклада.

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, уставный капитал общества с ограниченной ответственностью, вклад в уставной капитал.

Annotation. The process of formation of the charter capital of a limited liability company and the proper confirmation of making any contribution are studied.

Keywords: *limited liability company, registered capital of a limited liability company, the contribution to the authorized capital.*

Однією з проблем вітчизняного законодавства, щодо розв'язання якої точаться суперечки, є проблема визначення наслідків невнесення вкладу до статутного капіталу ТОВ. Зважаючи на те, що саме ТОВ є найрозповсюдженішою організаційно-правовою формою господарського товариства, актуальним є визначення підтвердження факту внесення вкладу до статутного капіталу ТОВ.

Це питання належить до маловивчених у вітчизняній науці, адже наявні праці науковців (серед них – В. М. Кравчук, О. С. Янкова, Ю. В. Хорт та ін.) здебільшого стосуються порядку формування статутного капіталу ТОВ та об'єктів, що можуть бути внесені як вклад до нього, майже не розглядаючи питання форми підтвердження факту їх внесення. Але, незважаючи на це, розглядання питання формування статутного капіталу ТОВ є необхідним для детальнішого вивчення цієї теми.

Об'єктом дослідження є сукупність правовідносин, які регулюють порядок внесення вкладу до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю. Предметом дослідження виступають норми українського законодавства, що регулюють питання підтвердження факту внесення такого вкладу.

Метою дослідження є визначення документів, які можуть належно підтвердити факт внесення вкладу до статутного капіталу товариства та розглядання питання формування статутного капіталу ТОВ.

Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) є джерелом фінансування підприємства. Він складається із загальної вартості всіх активів – грошей, матеріальних цінностей, інвестицій і є їхнім грошовим еквівалентом. Підприємство є власником цього капіталу і може використовувати його для здійснення виробничої та іншої діяльності. При цьому структура капіталу залежить від організаційно-правового статусу компанії.

У будь-якому випадку фінансово-господарська діяльність починається саме з формування статутного капіталу. Відповідно до ст. 144 Цивільного кодексу України [1] статутний капітал ТОВ складається із вкладів його учасників. Розмір статутного капіталу дорівнює сумі вартості таких і та зазначається в статуті ТОВ. Статутом також визначається й порядок утворення статутного капіталу.

З урахуванням положень ч. 2 ст. 115 Цивільного кодексу України та ст. 13 Закону України «Про господарські товариства» [2] вкладом до статутного капіталу ТОВ можуть бути: гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку. Найпоширеніший спосіб формування статутного капіталу – внесення грошових коштів або майна.

Саме за рахунок такого капіталу формуються оборотні й основні кошти. Хоча прямого зв'язку між розмірами статутного капіталу та масштабами виробничої діяльності не існує, але деякою мірою, ці показники пов'язані між собою. Порядок формування та розмір статутного капіталу залежать від форми власності підприємства та його типу [3].

У статуті або установчому договорі підприємства фіксується початковий розмір такого капіталу. Під час державної реєстрації він подається до відповідного органу влади. Кожен із учасників несе відповідальність за результати діяльності підприємства саме в межах свого внеску. Якщо до статутного капіталу вносяться зміни, вони повинні бути оформлені документально [4, с. 49]. Рух частин капіталу також фіксується документально, наприклад, в інвентаризаційних описах чи накладних.

Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю може бути в будь-який момент збільшений. Якщо для цього є відповідні активи, достатньо буде оформити документи [5, с. 8–10]. Всі майнові внески оцінюються або за первинними документами, або на підставі протоколів зборів засновників.

Під час реєстрації ТОВ засновники повинні розмістити на рахунку товариства не менше від 50 % суми, що вказана в засновницьких документах [5, с. 8–10]. Повну суму необхідно внести до кінця фінансового року після реєстрації товариства. На відміну від формування статутного капіталу, його збільшення може проводитися за рахунок: додаткових внесків уже наявних засновників, збільшення кількості учасників і повторного внеску своєї частини прибутку [6, с. 32–39].

Статутний капітал може і зменшуватись. Найімовірніші причини: вихід одного із засновників або необхідність покриття збитку, якого зазнало товариство, зі сум, що входять до основного капіталу.

Частина 5 ст. 52 Закону України «Про господарські товариства» визначає, що учаснику товариства, який повністю вніс свій вклад, видається свідоцтво товариства [7, с. 200]. Але достатність такого документа для підтвердження факту внесення вкладу виглядає децю сумнівною, на що є кілька причин.

По-перше, немає усталеної практики видачі такого свідоцтва: воно видається далеко не завжди, не встановлено його конкретної форми та суб'єкт видачі [8, с. 28–31]. Крім того, не завжди наявне розуміння того, навіщо таке свідоцтво видається – відомі випадки, коли таке свідоцтво хотіли видати учаснику, який просто надбав частку в статутному капіталі товариства за договором купівлі-продажу.

По-друге, таке свідоцтво не може підтвердити факт часткового внесення вкладу, адже згідно з положенням Закону України «Про господарські товариства» воно видається лише учаснику, який повністю вніс свій вклад [9, с. 25–35].

По-третє, наявність в учасника товариства свідоцтва далеко не завжди означає, що така особа справді виконала свій обов'язок перед товариством із формування статутного капіталу.

Усе це дає підстави стверджувати, що свідоцтво товариства не може визнаватися належним доказом, що підтверджує факт внесення вкладу до статутного капіталу товариства.

Подекуди на практиці трапляється позиція про можливість встановлення факту внесення вкладу до статутного капіталу на підставі фінансової звітності товариства. Водночас вона не дає змоги з'ясувати, який саме учасник не вніс свого вкладу до статутного капіталу, що істотно знижує її доказову цінність [10, с. 150].

Усе це дає підстави стверджувати, що фінансова звітність не може виступати належним самостійним засобом підтвердження факту внесення вкладу до статутного капіталу товариства.

Єдиним достовірним, повноцінним і достатнім доказом внесення вкладу до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю є первинні документи [11, с. 8–12]. Зважаючи на те, що внесення учасником вкладу до статутного капіталу викликає зміни в структурі активів і капіталів товариства, така дія є господарською операцією, та підтверджувати її здійснення повинен первинний документ [12, с. 9–11]. Саме це дає підстави стверджувати, що наявність первинних документів під час підтвердження факту внесення вкладу до статутного капіталу товариства є обов'язковою, а фінансова звітність товариства може бути лише додатковим підтвердженням відображеної в ній інформації.

Таким чином, єдиним належним, повноцінним і достатнім доказом внесення вкладу до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю є первинні документи. Такий підхід можна обґрунтувати тим, що саме первинні документи складаються на підтвердження здійснення операції з внесення вкладу до статутного капіталу, що зумовлює їхню достовірність. Що стосується свідоцтва товариства, то через свою правову природу та притаманні йому недоліки воно не може бути визнане належним доказом, який підтвердить внесення вкладу до статутного капіталу товариства.

Отже, передбачений Законом України «Про господарські товариства» документ, який повинен підтверджувати факт внесення вкладу до статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю, – свідоцтво товариства – не виконує свою функцію через притаманні йому недоліки. Фінансова звітність товариства може виконувати роль лише додаткового доказу. Єдиним достовірним, повноцінним і належним доказом внесення вкладу до статутного капіталу є первинні документи.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Цивільний кодекс [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.03 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 2. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Вісник Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682. 3. Господарський кодекс [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.03 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 4. Понікаров В. Д. Господарське законодавство: конспект лекцій / В. Д. Понікаров, Ж. О. Андрійченко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 148 с. 5. Липницький Д. Нове у відповідальності по Господарському кодексу України / Д. Липницький, Г. Болотова // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 6. – С. 8–10. 6. Єлов В. Засновницькі документи про створення господарських об'єднань, їх зміст / В. Єлов // Право України. – 1998. – № 1. – С. 32–39. 7. Белов А. П. Международное предпринимательское право : практ. пособие / А. П. Белов. – М. : Юстицинформ, 2001. – 336 с. 8. Березюк О. Господарські об'єднання: стан законодавства та перспективи розвитку / О. Березюк // Право України. – 1998. – № 3. – С. 28–31. 9. Винник О. М. Товариства з обмеженою відповідальністю: переваги та недоліки / О. М. Винник // Підприємництво, господарство і право. – 1999. – № 7. – С. 25–35. 10. Винник О. М. Господарські товариства та виробничі кооперативи: правове становище / О. М. Винник. – Київ : Знання, 1998. – 308 с. 11. Гордієнко О. Малі підприємства: критерії правового статусу і проблеми його вдосконалення / О. Гордієнко // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 6. – С. 8–12. 12. Грудницька С. Порядок формування об'єднань підприємств: структура і компетенція органів об'єднання / С. Грудницька // Підприємництво, господарство і право. – 1996. – № 9. – С. 9–11.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 631.162

Хусаїнова Г. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто удосконалення методичних засад обліку витрат сільськогосподарського підприємства та розроблено економічно обґрунтовану класифікацію витрат. Введено в основу класифікації витрат використання принципу «різні витрати для різних цілей управління», тому запропоновано виділити три напрямки класифікації.

Ключові слова: витрати, обліково-інформаційне забезпечення, функції, класифікація, система управління витратами.

Аннотация. Рассмотрено совершенствование методических основ учета затрат сельскохозяйственного предприятия и разработана экономически обоснованная классификация затрат. Введено в основу классификации затрат использование принципа «разные затраты для разных целей управления», поэтому предложено выделить три направления классификации.

Ключевые слова: расходы, учетно-информационное обеспечение, функции, классификация, система управления затратами.

Annotation. Considers the improvement of methodical bases of cost accounting of agricultural enterprises and development of economic based classification costs. Introduction to the basis of classification of costs the application of the principle "different costs for different purposes", and is therefore proposed to allocate three areas of classification.

Keywords: costs, accounting and information support, features, classification, system management costs.

Під час формування облікової інформації про діяльність сільськогосподарського підприємства для ухвалення управлінських рішень необхідно мати повну, достовірну та якісну інформацію про витрати на вирощування продукції рослинництва та тваринництва, адже кожен керівник або власник підприємства повинен знати, скільки буде коштувати виробництво тієї чи іншої продукції, який прибуток від реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливості збільшити або зменшити ціну на цю продукцію та яка ефективність від ухвалення управлінського рішення [1].

Багато авторів ставить проблему удосконалення методичних засад обліку витрат у сільськогосподарському підприємстві на головне місце серед інших аспектів облікової системи. Заслужують на увагу праці вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких С. Котляров, М. Грещак, О. Коцюба, Р. Ентоні, Дж. Рис, Л. Сухарева та С. Петренко та багато інших.

Метою дослідження є удосконалення методичних засад обліку витрат сільськогосподарського підприємства.

Об'єктом дослідження є економічно обґрунтована класифікація витрат.

Предметом дослідження є обліково-економічна категорія «витрати».

Важливість якісного обліково-інформаційного забезпечення для продукції сільськогосподарського підприємства підтверджується терміном її виробництва, оскільки процес вирощування тварин і продукції рослинництва має досить довгий час виробництва.

Для отримання якісного обліково-інформаційного забезпечення про витрати для системи управління, передусім, необхідно розробити економічно обґрунтовану класифікацію витрат. Вважаємо за необхідне в основу класифікації покласти принцип «різні витрати для різних цілей управління». Тому пропонуємо виділити три напрямки класифікації: оцінку ресурсів підприємства та фінансових результатів; ухвалення управлінських рішень керівною ланкою; контроль діяльності окремих підрозділів сільськогосподарського підприємства й оцінки роботи їхніх керівників (рис. 1).

Залежно від періоду отримання доходу сільськогосподарським підприємством від понесених витрат виділяють [2]:

- вичерпні (спожиті) витрати – це збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду;
- невичерпні (неспожиті) витрати – це збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах.



Рис. 1. Класифікація витрат для потреб обліку для ухвалення управлінських рішень

Наприклад, під час вирощування продукції рослинництва та після збору врожаю сільськогосподарські підприємства додають мінеральні добрива для отримання більш високого врожаю. Якщо мінеральні добрива додаються під час вирощування аграрних культур, то їхню вартість буде віднесено до собівартості продукції у звітному періоді. У випадках удобрення сільськогосподарських угідь під паром та угідь, що удобрюються восени та будуть засіяні навесні, витрати на удобрення належать до складу витрат майбутніх періодів. Тобто витрати понесені у звітному періоді, але дохід від них буде отриманий у наступних періодах.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємств, включають [3]:

- витрати на продукцію (прямі матеріали, пряму заробітну плату, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати);
- витрати періоду (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати);
- основні витрати – це сукупність прямих витрат на виробництво продукції;
- накладні витрати – витрати, які пов'язані з процесом виробництва, але не можуть бути віднесені до певних об'єктів економічно можливим шляхом.

Залежно від ухвалення управлінського рішення виділяють [4]:

- релевантні витрати – це витрати, що можуть бути змінені внаслідок ухвалення рішення;
- нерелевантні витрати – це витрати, що не залежать від ухвалення рішення;
- постійні – це витрати, що не залежать від прийняття рішення;
- змінні – це витрати, які внаслідок зміни обсягу виробництва змінюються;
- маржинальні витрати – це витрати на виробництво додаткової одиниці продукції;
- середні – це витрати, що визначаються як сума витрат на виробництво основної та додаткової продукції, поділена на кількість виготовлених виробів;
- дійсні – це витрати, які вимагають сплати грошей або витрачання інших активів, і в міру їхнього виникнення вони відображаються в облікових регістрах;
- можливі витрати – це та вигода, яка втрачається, якщо вибір одного варіанта дії вимагає відмовитися від альтернативного рішення.

Для контролю діяльності окремих підрозділів сільськогосподарського підприємства й оцінки роботи їхніх керівників пропонуємо виділити контрольовані та неконтрольовані витрати [5]:

- контрольовані витрати – це витрати, які керівник структурного підрозділу може безпосередньо контролювати або справляти на них значний вплив;

– неконтрольовані витрати – це витрати, які керівник структурного підрозділу не може контролювати або не може на них впливати.

Практичний розподіл витрат на контрольовані та неконтрольовані залежить від сфери повноважень керівника структурного підрозділу. Ті самі витрати можуть бути контрольовані з боку керівника одного відділу та неконтрольованими для керівника іншого відділу сільськогосподарського підприємства.

Наприклад, керівник відділу тваринництва не може контролювати кількість води, спожитої худобою або використаної для її обслуговування, керівник відділу рослинництва не може контролювати витрати на зрошення та полив угідь, адже це залежить від кліматичних умов.

Варто наголосити, що багатогранність ознак, за якими групують витрати в обліку для потреб управління сільськогосподарським підприємством, підтверджує необхідність ефективної організації їхнього облікового забезпечення для формування необхідної інформації для задоволення потреб користувачів. Як було зазначено вище, класифікація витрат потрібна для визначення вартості сільськогосподарської продукції та, відповідно, для ціноутворення. Велике значення мають класифікації витрат в управлінні ними, передусім, під час калькулювання собівартості продукції для різних потреб управління. Адже продукція підприємств сільського господарства по своїй суті вимагає значних витрат праці та сировини, а також залежить від вірно ухвалених оперативних рішень щодо додаткових витрат з удобрення, зрошення для рослин та збільшення норми корму для тварин.

Отже, система управління витратами буде ефективною лише в тому випадку, якщо будуть враховані особливості кожного підприємства, охоплені всі процеси, що здійснюються підприємством, та вона буде побудована відповідно до принципів управління.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Бутинець. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2012_1/2.pdf. 2. Гончаренко І. А. Сутність та класифікація витрат підприємства / І. А. Гончаренко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип 3. – С. 458–469. 3. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія. – Київ : УБС НБУ, 2008. – 219 с. 4. Ночовна Ю. О. Класифікація витрат за елементами та статтями : сучасний стан і проблеми / Ю. О. Ночовна // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С. 228–231. 5. Дроб'язко С. І. Методичні основи управління витратами підприємства / С. І. Дроб'язко // Економіка підприємства. – 2010. – № 1. – С. 57–59.



ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ

УДК 005.954:331.1

Цяпка І. І.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність тайм-менеджменту. Охарактеризовано його основні закони, основні переваги та недоліки. Систематизовано проблеми неефективного використання робочого часу та методи тайм-менеджменту, що використовуються для їх розв'язання.

Ключові слова: тайм-менеджмент, корпоративний тайм-менеджмент, оптимізація робочого часу, робочий час.

Аннотація. Рассмотрена сущность тайм-менеджмента. Охарактеризованы его основные законы, основные преимущества и недостатки. Систематизированы проблемы неэффективного использования рабочего времени и методы тайм-менеджмента, используемые для их решения.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, корпоративный тайм-менеджмент, оптимизация рабочего времени, рабочее время.

Annotation. The essence of time management. Characterizes its basic laws, the main advantages and disadvantages. Systematized problems of inefficient use of time and time management methods used to solve them.

Keywords: time management, corporate time-management, optimization of working time, working time.

Кожна людина в своєму житті стикалася з проблемою лише двадцяти чотирьох годин у добі, а не тридцяти шести як мінімум. Тому підвищення ефективності використання власного часу на сьогодні відіграє важливу роль у будь-якому суспільстві. Тайм-менеджмент є одним із шляхів подолання цієї проблеми, адже час – ресурс вичерпний і невідновний, тому його не слід гаяти, а необхідно інвестувати в щось дійсно необхідне.

Час є найобмеженішим скарбом, адже, за даними дослідження міжнародної консультативної компанії «Chiripin&Partner», 78 днів на рік людина витрачає даремно. А під час опитування менеджерів тільки один зі ста вважає, що йому достатньо часу [6].

Питання, пов'язані з тайм-менеджментом, досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Г. Архангельський [1], О. Мерзлякова [6], С. Кові [9], А. Лекейн [5], В. Гупалов [3] та ін.

Метою цієї статті є аналіз можливостей використання тайм-менеджменту як одного із способів підвищення ефективності використання часу на вітчизняних підприємствах.

Тайм-менеджмент (управління часом) – це система, спрямована на узгодження своїх дій, наука про те, як спланувати чіткий графік роботи і життя за день, тиждень, місяць, рік для його оптимізації та налагодження ефективного використання. Він стосується не тільки організації робочого часу, а й обстановки робочого місця, спілкування з колегами та багатьох інших чинників [1]. Таке поняття є досить широким, адже охоплює як мікро-рівень, якщо розглядати колектив, так і макрорівень, підприємство загалом.

Стівен Кові зауважував, що у вузькому значенні тайм-менеджмент означає організацію особистого часу кожної людини [9]. Таке визначення буде актуальним у тому випадку, коли на робочому місці є доречною свобода вибору, творча ініціатива, а також наявний власний внесок кожного працівника в організації, установі чи підприємстві.

Тайм-менеджмент містить у собі низку елементів, які за умови взаємного використання допоможуть скоротити час, необхідний на виконання тієї чи іншої роботи. Серед них можна виділити: виявлення причини впровадження тайм-менеджменту; аналіз проблем нераціонального використання часу; моделювання стратегій; складання переліку завдань, які необхідно досягнути за відведений проміжок часу; реалізацію поставленої мети та контроль за її виконанням. Наведену систему елементів не слід використовувати за основу всім установам без винятку, для виділення власного шляху необхідно звернутися до типології тайм-менеджменту.

Фахівці виділяють два види тайм-менеджменту: особистий і корпоративний. У широкому розумінні тайм-менеджментом є механізм управління часом компанії. У такому разі основна увага приділяється організації роботи загалом, а використання робочого часу кожним співробітником – це наслідок правильної побудови корпоративної системи [8].

Для оптимізації часу на будь-якому рівні користуються найбільш розповсюдженими законами тайм-менеджменту: принципом Ейзенхауера, законом Парето, першим законом Паркінсона.

Правило Дуайта Ейзенхауера є простим допоміжним засобом щодо швидкого ухвалення рішення щодо того, якому завданню віддати перевагу. Згідно з цим правилом, пріоритети встановлюються за такими критеріями, як терміновість і важливість справи. Таким чином усі справи можна поділити на: А – важливі та термінові; В – важливі та не термінові; С – не важливі та термінові; D – не важливі та не термінові [4].

Закон Парето, або правило 80/20, – один із найбільш поширених способів оцінки ефективності будь-якої діяльності. Його суть заключається в тому, що 20 % зусиль дають 80% результату, а решта – лише 20 %. Докази Джозефа Мозеса Юрана, який і відкрив цей закон, базувалися на тому, що 20 % найменувань товарів дають 80 % прибутку; 20 % людей володіють 80 % всіх грошей у світі; 20 % покупців приносять 80 % прибутку; 20 % співробітників компанії приносять 80 % користі. Сам принцип дуже простий: зі складеного списку справ на день необхідно викреслити ті, які не приведуть до кінцевого результату [5].

Перший закон Паркінсона говорить, що загальний обсяг роботи буде збільшуватися для того, щоб заповнити собою весь відведений на неї час [2]. Тобто для оптимізації необхідно жорстко регламентувати робочий час на виконання тієї чи іншої операції, задачі чи завдання.

На цьому етапі розвитку суспільство виокремило багато позитивних моментів під час використання тайм-менеджменту. Серед них: бажане підвищення продуктивності; розстановка пріоритетів; зменшення рівня стресу; швидше виконання поставлених завдань.

Поряд із позитивними існує низка і негативних моментів, пов'язаних, зокрема, із впровадженням та використанням тайм-менеджменту на фірмі.

Корпоративний тайм-менеджмент підприємства загалом – це система правил і норм взаємодії працівників на підприємстві, механізмів обміну інформацією. Корпоративний тайм-менеджмент окремих підрозділів передбачає формування однакового алгоритму виконання своєї роботи для співробітників одного або декількох підрозділів, що виконують однакові обов'язки [3].

Однією з основних проблем цього напрямку тайм-менеджменту України є порівняно невелика кількість співробітників, яких можна об'єднати в групу людей, що виконують ідентичні обов'язки, і досить велика кількість таких груп на одному підприємстві. Таким чином, для оптимізації роботи в часі кожної групи фахівців потрібна розробка рекомендацій і прийомів тайм-менеджменту, властивих тільки для цієї групи фахівців, але такий шлях для подолання проблеми є досить трудомістким і дорогим [3].

Керівник будь-якої установи повинен виокремлювати стратегічні й оперативні цілі своєї діяльності, вміти організовувати робочий час та чітко визначати строки, розуміти мотивацію дій персоналу та перевіряти виконання запланованого. Але крім умілого керування власним часом йому необхідно ефективно організувати час персоналу, щоб поставлене перед ним завдання було виконане не тільки з мінімальними матеріальними затратами, а й за найменш короткий проміжок.

Для здійснення будь-якого рішення керівником необхідні причини, тобто він повинен мати необхідний обсяг інформації, аналіз якої займає доволі вагомий проміжок часу. Тут оптимальним рішенням стане мінімальна кількість переключень уваги на неважливі справи (звертаємося до ранжування справ та акцептування уваги без зайвих відволікань).

Однією із важливих проблем для персоналу є зволікання щодо виконання нецікавої роботи. Алан Лекейн рекомендує «з'їсти жабу та розрізати слона» [5], тобто на початку робочого дня зробити неприємне завдання, а потім, не обтяжуючись думками про необхідність здійснення справи, працювати. Якщо робота дуже велика, і її складно почати, необхідно розділити на маленькі складові («слона на біфштекси»). Тобто спочатку виконуємо глобальні та неприємні, потім всі інші завдання!

Для установ України однією із головних проблем залишається неправильна організація режиму праці та відпочинку. Тайм-менеджмент допомагає правильно оперувати довгостроковими та короткостроковими перервами. Планування відпочинку підкріплюється регламентованими, а не стихійними перервами, і їх здійснення має обов'язковий характер.

Таким чином, найбільш суттєві проблеми неефективного використання робочого часу на вітчизняних підприємствах та шляхи їх подолання наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми використання робочого часу

Проблеми	Шляхи подолання
Неможливість об'єднання у великі групи співробітників для виконання однакових обов'язків	Розробка методів впливу в особистому порядку на кожного працівника окремо
Некоректне чергування режимів праці та відпочинку	Регламентованість та обов'язковість перерв
Неефективний розподіл часу протягом робочого дня на всі поставлені добові завдання	Чіткий проранжований план дій кожного співробітника на робочий час
Невміння правильно організувати власний час та час персоналу керівником	Ранжування справ та акцептування уваги без зайвих відволікань

У будь-якому разі варто виділити кожного із працівників як індивідуальність, тобто для оптимізації та раціоналізації їхнього робочого часу підбирати методи впливу в особистому порядку. Для прийняття тайм-менеджменту в Україні необхідне поетапне впровадження та систематичний моніторинг результатів, також важлива перевірка реакції персоналу на зміни в управлінні його часом.

Отже, науковим результатом цього дослідження є систематизація проблем неефективного використання робочого часу та визначення оптимальних методів тайм-менеджменту для їх подолання, що в перспективі подальших наукових досліджень сприятиме формуванню дієвих механізмів тайм-менеджменту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Архангельский Г. А. Тайм-менеджмент : учеб. пособие для вузов / Г. А. Архангельский, С. В. Бехтерев ; под ред. Г. А. Архангельского. – М. : Маркет ДС, 2010. – 288 с. 2. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki>. 3. Гупалов В. К. Управление рабочим временем на предприятии / В. К. Гупалов. – М. : Полярис, 2001. – 192 с. 4. Кох Р. Жизнь по принципу 80/20 [Електронний ресурс] / Р. Кох. – Режим доступу : http://adm-lib.ru/books/5/Gizn_80-20.pdf. 5. Лакейн А. Искусство успевать [Електронний ресурс] / А. Лакейн. – Режим доступу : <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/76659/faa7242f55ed72c4e6f3a43581627147.pdf?sequence=1>. 6. Мерзлякова Е. А. Эффективный тайм-менеджмент для офисного работника / Е. А. Мерзлякова. – СПб. : Питер, 2007. – 264 с. 7. Смірнова А. О. Тайм-менеджмент як спосіб ефективної організації робочого часу [Електронний ресурс] / А. О. Смірнова. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/96-962-1>. 8. Снітинський В. В. Діловий етикет у міжнародному бізнесі : навч. посіб. / В. В. Снітинський, Н. Б. Завальницька, О. О. Брух. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 300 с. 9. Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей / С. Кови. – М. : Омега-Л, 2005. – 114 с.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

УДК 336.005.473

Чан Тхі Мінь Нгок

Студент 5 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто фінансові ризики підприємства, наведено їхню класифікацію та запропоновано автором визначення терміна «фінансовий ризик». Також надані шляхи мінімізації та нейтралізації цих ризиків.

Ключові слова: фінансовий ризик, криза, грошові кошти, нейтралізація, підприємницька діяльність, отримання прибутку.

Аннотация. Рассмотрены финансовые риски предприятия, приведена их классификация и предложены автором определения термина «финансовый риск». Также предоставлены пути минимизации и нейтрализации этих рисков.

Ключевые слова: финансовый риск, кризис, денежные средства, нейтрализация, предпринимательская деятельность, получение прибыли.

Annotation. We considered the financial risks of the enterprise, their classification and suggests the author of the definition of “financial risk”. Also available ways to minimize and neutralize these risks.

Keywords: financial risk, crisis, money, neutralization, entrepreneurship, profit.

У теорії ринкової економіки велика увага приділяється визначенню ризиків і розробці заходів, спрямованих на їхню нейтралізацію. При цьому використовуються різноманітні тлумачення для визначення як самого поняття ризику, так і його основних складових. Термінологічна невизначеність вносить складнощі в процес вимірювання фінансового ризику.

Визначення ризику – це невід’ємна складова частина розрахунків, пов’язана з оцінкою фінансових результатів, визначенням майбутніх доходів від виробничо-господарської діяльності підприємства.

На сьогодні питання ідентифікації ризиків і виявлення шляхів їхньої мінімізації є дуже актуальними, оскільки мінлива економічна ситуація в країні та світові фінансові кризи змушують підприємства максимізувати всі свої потенційні можливості та знайти шляхи виходу зі сформованої ситуації, а також зберегти свої активи для подальшого функціонування та отримання прибутку.

Проблему оцінки фінансових ризиків досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: І. А. Бланк [2], П. А. Золін [5], М. Г. Лапуст [7], І. О. Барановський [1], Р. В. Нуреев [8], Г. С. Токаренко [9] та ін.

Метою цієї статті є дослідження фінансових ризиків підприємства та пошук шляхів їхньої мінімізації або нейтралізації.

У широкому розумінні фінансові ризики – це ризики, які характеризуються ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття «фінансовий ризик» тотожне поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [6]. Поняття «фінансовий ризик» також використовується і у вузькому значенні як частина комерційних ризиків, пов'язана з ймовірністю фінансових втрат внаслідок операцій у фінансово-кредитній і біржових сферах [3]. На нашу думку, фінансовий ризик – це можлива ймовірність втрати грошових коштів у підприємницькій діяльності у результаті ризикових операцій.

Визначення сутності фінансових ризиків, їхнього характеру та місця виникнення має важливе як теоретичне, так і прикладне значення. Це є необхідним для створення підприємством ефективної системи стратегічного аналізу фінансових ризиків і дієвої системи ризик-менеджменту. Для потреб стратегічного аналізу спеціалісти поділяють фінансовий ризик на чотири види: ризик контрагента, ризик фінансування, процентний ризик, валютний ризик. Окремі автори ще більше звужують це поняття, вважаючи фінансовим ризиком лише такий, що зумовлюється економічною кон'юктурою та поділяється на процентний, валютний і цінний. При цьому кредитний ризик (ризик неповернення кредиту) вони відносять до оперативного ризику – як такий, що зумовлений якістю менеджменту [4].

У процесі управління фінансовими ризиками дуже важливо правильно визначити розмір можливих фінансових втрат, які можуть з'явитися під час реалізації ризикованої події з окремих фінансових ризиків. Розмір можливих фінансових ризиків здебільшого визначається характером здійснення фінансових операцій та обсягом залучених для їхньої реалізації активів підприємства.

Таким чином, оскільки діяльність підприємства здійснюється в умовах ризику, необхідно його ідентифікувати, вимірювати й оцінювати можливі наслідки. Аналіз ризику являє собою процес ідентифікації, вимірювання й оцінки, який повинен дати відповідь на питання, де знаходяться основні джерела ризику, яка ймовірність понесення тих чи інших збитків, які пов'язані з цими ризиками; які варіанти функціонування підприємства відповідають великими витратами на реалізацію підприємницької діяльності та які дії можуть знизити ризик або зовсім його уникнути. Однією з найважливіших ланок функціонування підприємства є управління фінансами, які виражають певну систему грошових відносин, обслуговують процес виробництва та реалізації продукції, розподіл доходів тощо. Фінансові відносини враховують вплив макроекономічних факторів на підприємства через ринки виробничих ресурсів і збуту власної продукції, через інфраструктуру та нормативні акти державного апарату.

Функціонування підприємства пов'язане з ухваленням рішення в умовах недостатності інформаційного забезпечення. Джерелами невизначеності можуть бути різноманітні фактори: нестабільність політичної та економічної ситуації, невизначеність попиту на продукцію тощо, що призводить до вибору варіанта господарювання з урахуванням ризику, який може привести до втрати своїх ресурсів, нестачі доходів і появи інших додаткових втрат унаслідок цих дій.

Для управління фінансовими ризиками необхідно провести аналіз факторів, які впливають на рівень ризиків підприємства, для того щоб виявити ступінь управління окремими їхніми видами. Усі фактори, які впливають на загальний рівень фінансових ризиків, поділяються на внутрішні і зовнішні. До зовнішніх факторів належать рівень економічного розвитку країни, державне регулювання фінансової діяльності, темпи інфляції в країні, економічний стан у галузях, зміни в податковому законодавстві тощо. До внутрішніх факторів відносять: основні напрямки у фінансовій стратегії, розмір власного капіталу підприємства, раціональність використання фінансових ресурсів підприємства тощо.

Актуальними є завдання з удосконалення та розробки нових підходів у сфері економічного управління підприємством, яке ґрунтується на широкому застосуванні економіко-математичного моделювання та стратегії фінансового стану підприємства. Одним з найбільш важливих напрямків розвитку сучасної економічної науки став пошук ефективних підходів управління фінансовими ризиками та їхня нейтралізація. Підприємство повинне постійно моделювати можливі наслідки його економічного розвитку за умови невизначеності та конфлікту, а також враховувати фактори, які впливають на рівень ризику, оцінювати їх, виявляти можливі втрати, що з ними пов'язані. У зв'язку з цим необхідно виявляти напрямки нейтралізації фінансових ризиків. Можна виділити такі шляхи нейтралізації ризику в діяльності підприємства:

- використання внутрішніх фінансових нормативів;
- страхування ризику;
- страхування цін товарів від ризику;
- ухилення від ризику;
- прийняття ризику на себе;

- передача ризику;
- об'єднання ризику;
- інші методи [6].

Таким чином, фінансовий ризик є одним із найважливіших видів ризиків, з якими пов'язана діяльність підприємств в умовах ринкової економіки. Мінімізувати фінансові ризики підприємство може як шляхом установалення та використання внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки програми здійснення певних фінансових операцій або фінансової діяльності підприємства загалом, так і використання зовнішнього страхування. Облік на практиці факторів, розглянутих у статті, дає змогу власникам підприємства ухвалити правильне стратегічне рішення та спрогнозувати можливі ризики.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладас Фадеева Ю. В.

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с. 2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Эльга Ника Центр, 2005. – 653 с. 3. Гридчина М. В. Финансовый менеджмент : курс лекций / М. В. Гридчина // Межрегиональная академия управления персоналом. – Киев : МАУП, 1999. – 135 с. 4. Гусаков Б. И. Управление риском средствами внутреннего аудита / Б. И. Гусаков, Ю. М. Сидорович // Финансы и кредит. – 2001. – № 4 (76). – С. 54–56. 5. Золин П. Истоки рискосведения и риск-менеджмент / П. Золин // Управление рисками. – 2001. – № 4. – С. 36–38. 6. Ковальчук Т. Т. Актуалітети політики розвитку / Т. Т. Ковальчук, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук. – Київ : Знання, 2009. – 326 с. 7. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с. 8. Нурев Р. В. Концептуальные подходы к измерению финансовых рисков / Р. В. Нурев // Финансы Украины. – 2006. – № 5. – С. 78–80. 9. Токаренко Г. С. Прогнозирование рисков в компании / Г. С. Токаренко // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 3–18.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

УДК 346.543(477)

Чуйков І. О.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено проблеми правового забезпечення іноземних інвестицій, розглянуто правовий режим іноземної власності України для іноземних суб'єктів господарювання, проведено аналіз основних нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері іноземного інвестування.

Ключові слова: іноземні інвестиції, правовий режим, законодавство, інвестиційна політика, інвестиційна привабливість, правові гарантії.

Аннотация. Исследованы проблемы правового обеспечения иностранных инвестиций, рассмотрен правовой режим иностранной собственности Украины для иностранных субъектов хозяйствования, проведен анализ основных нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере иностранного инвестирования.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, правовой режим, законодательство, инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, правовые гарантии.

Annotation. The article explored the problems of legal security of foreign investments, considered the legal regime of foreign ownership in Ukraine for foreign entities, the main legal acts regulating the relations in the field of foreign investment were analysed.

Keywords: foreign investment, the legal regime, legislation, investment policy, investment attraction, legal safeguards.

На сучасному етапі розвитку уряд України має надзвичайно важке завдання – подолання загальної економічної, політичної та соціальної кризи у країні, створення високотехнологічного та конкурентоспроможного виробництва. Для таких кардинальних змін у становищі країни необхідні значні інвестиції, проте внутрішні інвестори не мають достатніх коштів, а іноземні не квапляться вкладати гроші у нашу країну. Це зумовлено нестабільністю політичної й економічної ситуації у країні та відсутністю дієвого механізму, який забезпечив би правовий захист і надав деякі гарантії іноземним інвесторам.

Слід відзначити, що проблеми ефективності регулювання інвестиційних правовідносин вже давно є предметом багатьох наукових досліджень. Вагомий внесок у знаходження дієвих рішень цих проблем зробили такі вітчизняні науковці, як І. О. Богдан, А. П. Дука, Т. Т. Гринів, В. М. Коссака, О. В. Химич та ін.

Іноземний інвестор має бути впевнений у стабільності правового режиму у сферах приватної власності, оподаткування, діяльності акціонерних та інших товариств. Незавершеність формування та подвійне розуміння правового регулювання таких товариств стримують приплив іноземних інвесторів, навіть за умов наявності дієвого національного законодавства. Принципове значення для іноземного інвестора мають правові гарантії забезпечення швидкого розв'язання суперечливих питань між державою-реципієнтом та іноземним інвестором або між юридичними та фізичними особами різних держав, які беруть участь в одному інвестиційному проекті, суперечок, які виникають під час націоналізації або інших способів примусового вилучення іноземної власності [1, с. 138].

Саме ці проблеми були подолані на рівні держав за допомогою міжнародних договорів, адже зміст угод про заохочення та взаємний захист інвестицій розкриває визначення сфери застосування договору; умов надання іноземним інвестиціям національного режиму та режиму найбільшого сприяння; умов сприяння та захисту іноземних інвестицій; порядок компенсації збитків іноземним інвесторам; порядок розв'язання суперечок тощо [2, с. 183].

Теоретична основа законодавства, яке регулює іноземне інвестування в Україні, має цілком сформовану структуру державних регуляторів, які дають впевненість для іноземного інвестора отримувати прибуток згідно з результатами капіталовкладень [3; 4]. В Україні гарантується захист інвестицій незалежно від форм власності. Інвесторам, зокрема іноземним, забезпечується рівноправний режим, який виключає можливість застосування до них заходів дискримінаційного характеру, що могли б заважати керуванню інвестиціями, їхньому використанню та ліквідації, а також передбачають умови та порядок вивозу вкладених цінностей і результатів інвестицій. Норми про гарантії та забезпечення прав і законних інтересів іноземних інвесторів становлять основу законодавства про іноземні інвестиції [5].

Стаття 7 Закону «Про режим іноземного інвестування» вибирає режим інвестиційної та інших програм господарства для іноземних інвесторів, крім спеціальних випадків, що передбачаються законодавством і міжнародними договорами України з іноземними компаніями [3]. Саме завдяки цим програмам створюється платформа, що слугує для ухвалення законів, які послугують для спеціальних винятків із принципу вільного інвестування для іноземних країн. З урахуванням цього законодавчим актом «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про телебачення і радіомовлення»» від 2 червня 1995 р. в Україні забороняється створення телевізійних і радіоорганізацій і компаній юридичними та фізичними особами й особами, які належать до іноземних компаній і не мають українського громадянства. Також забороняється створення та діяльність телерадіоорганізацій, у статутному фонді яких понад 30 % іноземних інвестицій. Фінансування з закордону телерадіоорганізацій України дозволено тільки за згодою Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення та під її повним контролем (ст. 13 Закону) [6].

Згідно з ч. 3 ст. 2 Закону «Про страхування» статутний фонд страховика не повинен включати в себе частку більшу за 49 %, що належить іноземним юридичним особам і громадянам, окрім випадків, коли є допустимим залучення до учасників страховика іноземних громадян за умови здійснення ними всіх розрахунків щодо зобов'язань і боргів страховиків, термін сплати яких вже пройшов [5]. Але частка іноземного інвестування у статутному фонді не може бути встановлена на рівні більшому за 50 % статутного фонду, крім страховиків, які отримали ліцензію на право застрахувати життя, для них частка іноземних учасників може доходити, але не перевищувати 49 % всього обсягу статутного фонду (ст. 43 Закону). Іноземне інвестування практично необмежене у своїх формах та об'єктах. Іноземні інвестори можуть здійснювати інвестування у формах участі в підприємствах, придбати частки підприємств, що вже діють, створювати філії або інші відокремлені підрозділи іноземних юридичних осіб, придбати нерухомість і рухоме майно, цінні папери, можуть придбати права на використання землі користуванням

природними ресурсами на території України, набуті інші майнові права, здійснювати господарську діяльність на основі угод про розподіл продукції в інших формах, що не є забороненими законодавством України [7].

У ст. 4 Закону «Про режим іноземного інвестування» йдеться про те, що іноземне інвестування є можливим у будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законами України. Названий Закон не пояснює поняття об'єктів іноземного інвестування, але водночас не дозволяє інвестувати в об'єкти, інвестування в які заборонено [3].

За ст. 4 Закону «Про інвестиційну діяльність», об'єктом інвестиційної діяльності може стати різноманітне майно, основні фонди й обігові кошти в усіх галузях господарства, цінні папери, цільові депозити, наукова та технічна продукція, розумові цінності, будь-яка власність і майнові права. Вкласти кошти в об'єкти, формування та використання яких не відповідає потребам санітарно-гігієнічних, екологічних, культурних, трудових та інших норм, визначених законодавством України, а також порушує права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом, забороняється у будь-якому випадку [4]. Ця норма створена не дуже вдало, бо не надає шансу чітко та ясно визначити, що саме є об'єктом інвестування: майно та майнові права, які закордонний інвестор отримує в обмін на свій внесок, чи це ті об'єкти, які є одержувачами офшорної інвестиції. Це питання може стати актуальним у тому випадку, якщо з'явиться проблема вкладання в об'єкти, інвестування в які заборонено законом [8].

Аналіз законодавства України про націоналізацію та реквізицію інвестицій дає змогу стверджувати, що у законодавстві є ряд прогалин, які необхідно усунути, а саме: законодавчо не визначений порядок націоналізації та реквізиції і не зазначений конкретний підзаконний нормативно-правовий акт, на підставі якого може бути здійснена націоналізація або реквізиція інвестицій; не встановлений конкретний орган, що має повноваження ухвалювати рішення про реквізицію або націоналізацію; не визначені умови компенсації, що дає можливість чиновникам самостійно ухвалювати рішення про розміри, терміни та порядок компенсації, а це не завжди відповідає вимогам закону.

Що стосується отримання прибутків, то лише Національний банк України має право визначати порядок переказу (трансферту) коштів, які були одержані унаслідок здійснення іноземних інвестицій, але Верховна Рада України не ухвалила жодного відповідного законодавчого акта. Нерозв'язаність цієї проблеми – ще один суттєвий недолік законодавчої бази іноземного інвестування, яка діє в Україні [9].

Таким чином, головною правовою проблемою інвестування в Україні є надмірне регулювання господарської діяльності, яка пов'язана з ним, нормами права, адже на сьогодні в Україні розроблено законодавство про іноземні інвестиції, до якого входять понад 100 різних нормативно-правових актів, законів, постанов, указів, положень, інструкцій та інших. За таких умов було б доречним розробити єдиний нормативно-правовий акт, який максимально точно визначав би всі умови інвестиційної діяльності, зокрема за участю нерезидента [10, с. 71].

Зараз же в Україні мають суттєві недоліки з правового погляду процеси іноземного кредитування, створення кредитних співтовариств, концесій, надання прав власності на землю; недосконало також розроблено механізми створення страхових фондів і державного страхування іноземних інвестицій.

Крім того, суттєвий вплив здійснюють й інші негативні чинники: різноманітні перешкоди бюрократичного апарату, відсутність правового регулювання кредитування, неможливість здійснення приватизації землі, мало контрольований обіг іноземної валюти на внутрішньому ринку.

Варто ще раз зазначити, що законодавча база має принаймні два основних недоліки: по-перше, нестабільність і ненадійність; по-друге, відсутність комплексності та наявність суперечностей у законодавчих актах. Нестабільність зумовлює неможливість спрогнозувати виробничо-господарську та фінансову діяльність об'єктів інвестування.

Що стосується перспектив, то держава повинна проводити політику допуску та стимулювання іноземних інвестицій, яка відповідає довгостроковій стратегії економічного та соціального розвитку на засадах ідеології національної конкурентоспроможності, що має забезпечити міцний фундамент утвердження України як високорозвиненої, соціальної та демократичної держави, її інтеграції у світовий цивілізаційний процес країною з конкурентоспроможною економікою, здатною долати проблеми свого розвитку.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Коссак В. М. Проблеми захисту прав іноземних інвесторів / В. М. Коссак // Держава і право : зб. наук. пр. – Спец. вип. – С. 136–139. 2. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : навч. посіб. / А. П. Дука. – Київ : Каравела, 2007. – 236 с. 3. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – Ст. 80. 4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 47. – Ст. 646. 5. Угода про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] : Угода від 24.12.1993. – Режим доступу : <http://zakon3>.

rada.gov.ua/laws/show/997_144. **6.** Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про телебачення і радіомовлення» [Електронний ресурс] : Закон України від 22.02.1996 № 198/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/198/95>. **7.** Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 22.02.1996 № 85/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>. **8.** Богдан І. О. Деякі правові аспекти захисту іноземних інвестицій в судових інстанціях / І. О. Богдан // Юридична газета. – 2010. – № 22. **9.** Химич О. В. Сучасний стан надходження інвестицій в регіони України [Електронний ресурс] / О. В. Химич // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>. **10.** Гринів Т. Т. Іноземні інвестиції в Україні в умовах кризи: стан і перспективи розвитку / Т. Т. Гринів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» – 2010. – № 683. – Ст. 69–73.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ У ЗВ'ЯЗКУ З БАНКРУТСТВОМ

УДК 346.7:005.334.4(477)

Шеврекука С. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто можливі підстави для порушення банкрутства, наведено його види та визначено наслідки банкрутства. Виявлено сучасні тенденції банкрутства українських підприємств. Досліджено питання визначення правового регулювання припинення діяльності боржника.

Ключові слова: банкрутство, боржник, прогнозування банкрутства, ознаки банкрутства, платоспроможність.

Аннотация. Рассмотрены возможные основания для возбуждения банкротства, приведены его виды и определены последствия банкротства. Выявлены современные тенденции банкротства украинских предприятий. Исследованы вопросы определения правового регулирования прекращения деятельности должника.

Ключевые слова: банкротство, должник, прогнозирование банкротства, признаки банкротства, платежеспособность.

Annotation. In the article the possible reasons for institution of bankruptcy, are his views, and defined the consequences of bankruptcy. Identify current trends bankruptcy Ukrainian companies. The question of the definition of legal regulation of termination of the debtor.

Keywords: bankruptcy, debtor, bankruptcy prediction, signs of insolvency, solvency.

Постановка проблеми. Проблема банкрутства є досить актуальною для суб'єктів підприємництва як за часи стабільності, так і в умовах кризи. Кількість підприємств, що знаходяться на межі банкрутства в Україні зростає, а тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на галузі загалом. Саме тому, виникає необхідність розглянути правові норми щодо припинення діяльності юридичної особи у зв'язку з банкрутством.

Аналіз останніх джерел і публікацій. На сучасному етапі особливості правового регулювання становища боржника у справі про банкрутство досліджує чимало сучасних українських науковців: А. П. Пригуза [1], О. В. Коваленко [2], Г. Є. Долматова [3] та ін.

Метою статті є з'ясування сутності банкрутства, виявлення підстав для процедури банкрутства підприємств України, визначення, яким чином підприємство на правових засадах може припинити підприємницьку діяльність у зв'язку з банкрутством.

Виклад основного матеріалу. На цьому етапі розвитку економіки України деякі підприємства не в змозі ефективно вести свій бізнес, що в більшості випадків призводить до банкрутства підприємств. Більшість керівників вважають непотрібним здійснювати моніторинг фінансового стану, визначати ймовірність настання банкрутства, робити прогнози та дотримуватись стратегічних і тактичних цілей, що є помилковим рішенням. Через це зростає кількість підприємств, що зазнали банкрутства.

Правове регулювання припинення діяльності суб'єкта господарювання в Україні здійснюється Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4], нормами Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України; Законом України «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців» [5].

Для того щоб не допустити банкрутства підприємства, необхідно вивести його із кризового стану, а саме розробити та реалізувати антикризові заходи. Перелік заходів із покращення становища індивідуальний для кожного з підприємств і залежить від сфери бізнесу, групи продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво й управління, техніко-технологічних особливостей. З практичного досвіду вітчизняних підприємств можна спостерігати, що одними із основних інструментів, які застосовуються у компаніях в кризових умовах – це нормування всіх статей витрат і жорсткий контроль за виконанням встановлених нормативів. Але це не єдині важелі, які можуть привести фінансовий стан підприємства у норму та стабілізувати його діяльність.

Саме поняття банкрутства притаманне сучасним ринковим відносинам. У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміється визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [4].

Банкрутство – це один із ключових елементів ринкової економіки й інститут розвинутої системи громадського та торговельного права. Це механізм, який дає можливість уникнути катастрофи та вигідно розпорядитися коштами підприємства [6, с. 133].

Згідно зі ст. 8 «Сторони виконавчого провадження» Закону України «Про виконавче провадження» боржником є фізична або юридична особа, визначена виконавчим документом [7].

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, зокрема зобов'язання щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів, протягом трьох місяців після настання встановленого строку їхньої сплати [4].

Суб'єктами банкрутства не можуть бути відокремлені структурні підрозділи юридичної особи (філії, представництва, відділення тощо), а також фізичні особи – підприємці за грошовими зобов'язаннями, що виникли безпосередньо у фізичної особи на підставах, не пов'язаних із здійсненням такою особою підприємницької діяльності.

Саме тому виникає необхідність визнання боржника себе банкрутом, адже є можливість припинення невиконаних зобов'язань, а також можливість вигідної реалізації своїх активів у рахунок погашення боргових зобов'язань. За певних дій підприємству вдається врятувати свою діяльність завдяки санації як заходу щодо збереження діяльності підприємства.

Для збереження діяльності підприємства необхідно розглянути основні тенденції, що призводять до банкрутства.

До зовнішніх тенденцій належать: спад національної економіки, збільшення цін на імпорті, зменшення попиту на продукцію.

До внутрішніх тенденцій належать: недоліки в управлінні підприємством, нераціональне використання ресурсів підприємства.

Підставами для початку процедури банкрутства є факти реальної дійсності, за наявності яких підприємство має право (обов'язок), а суд зобов'язаний порушити процедуру банкрутства [2, с. 69].

Основні підстави для порушення процедури банкрутства можуть бути класифіковані за такими критеріями [8, с. 1]:

1. За сферою дії: на загальні та спеціальні. Загальні підстави – це передбачені законом юридичні факти, наявність яких необхідна кожного разу для порушення справи про банкрутство, якщо законом не встановлено інше. Спеціальні підстави відрізняються відсутністю певних загальних підстав і наявністю додаткових (спеціальних).

2. За суб'єктивним складом: підстави для порушення справи про банкрутство за заявою кредитора, підстави за заявою для порушення справи за заявою боржника.

3. За юридичними наслідками: правомочні, які породжують право порушити процедуру банкрутства; зобов'язальні, які породжують у боржника обов'язок звернутися до суду із заявою про банкрутство.

Існують декілька різновидів стану банкрутства [2, с. 69–70]:

1. Реальне банкрутство – повна неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стабільність і платоспроможність через реальні втрати капіталу. Таке підприємство юридично оголошується банкрутом.

2. Технічне банкрутство – банкрутство, що спричинене суттєвим простроченням дебіторської заборгованості та перевищенням цієї заборгованості над кредиторською, а сума активів істотно перевищує фінансові зобов'язання. За ефективного антикризового управління підприємство здебільшого не оголошується банкрутом юридично.

3. Навмисне банкрутство – навмисне створення або збільшення керівником або власником підприємства його неплатоспроможності, нанесення економічного збитку в особистих інтересах або інтересах інших осіб, заздалегідь некомпетентне фінансове керівництво. Виявлені факти переслідуються карним законодавством.

4. Фіктивне банкрутство – заздалегідь неправдиве оголошення підприємством про свою неплатоспроможність для введення в оману кредиторів для отримання від них відстрочки виконання своїх зобов'язань або знижки на суми кредиторської заборгованості. Виявлені факти переслідуються карним законодавством.

Щодо наслідків банкрутства, то вони, на жаль, невтішні, але це тому, що наше законодавство спрямоване не на вихід з кризи, а на ліквідацію підприємства. На мою думку, саме розв'язання цього питання зможе врятувати велику кількість підприємств від банкрутства. Якщо держава зможе надати заходи, що збережуть підприємство від закриття, то підприємство завдяки вдалій санації зможе отримати другий шанс на провадження своєї діяльності.

Наслідки банкрутства загалом є негативними для України: зменшується кількість підприємств, що призводить до зменшення пропозиції товарів, робіт чи послуг, зростає рівень безробіття та виплат безробітним, зменшуються податкові надходження до держбюджету тощо.

У нашій країні правове регулювання процедури банкрутства здійснюється Господарським кодексом України, законами «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та «Про виконавче впровадження» [4].

Порядок оголошення підприємства банкрутом має такі складові [2, с. 71]:

1) процедури встановлення факту неплатоспроможності боржника та безспірності вимог кредитора, якщо він ініціював порушення справи;

2) виявлення всіх кредиторів і можливих санаторів;

3) санації (якщо такі можливі) чи укладання мирової угоди;

4) визнання боржника банкрутом;

5) процедури задоволення вимог кредиторів за рахунок ліквідації майнових активів боржника.

Залежно від цілей і змісту банкрутства законодавством передбачено такі судові процедури:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності боржника);
- ліквідація банкрута.

З моменту визнання боржника банкрутом:

– припиняється підприємницька діяльність боржника;

– до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й усі його майнові права й обов'язки;

– вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;

– припиняється нарахування пені та відсотків на всі види заборгованості банкрута.

Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не менш від трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку, якщо інше не передбачено Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора (іншою особою, повноваження якої визначені законодавством або установчими документами), громадянином – суб'єктом підприємницької діяльності (його представником) [4].

Також господарський суд має право зупинити провадження у справі за клопотанням сторони, прокурора, який бере участь у судовому процесі, або за своєю ініціативою у випадку призначення господарським судом су-

дової експертизи та має право скасувати або змінити заходи щодо забезпечення вимог кредиторів до настання вищезазначених обставин, про що виноситься ухвала, яка може бути оскаржена в установленому порядку [9].

Заходи щодо забезпечення вимог кредиторів діють відповідно до дня введення процедури санації та призначення керівника санації, або до винесення постанови про визнання боржника банкрутом, відкриття ліквідаційної процедури і призначення ліквідатора, або до затвердження господарським судом мирової угоди, або до дня винесення ухвали про відмову у визнанні боржника банкрутом.

Ліквідаційна комісія (орган, що проводить ліквідацію) оцінює наявне майно ліквідованого підприємства, проводить роботу зі стягнення дебіторської заборгованості та ліквідаційний баланс і подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію.

На жаль, для України характерна ситуація, коли ліквідаційна комісія складається з представників банків-кредиторів, енергетичних компаній і податкових адміністрацій. Вони здебільшого абсолютно не зацікавлені у збереженні боржника, і вся їхня діяльність спрямована на продаж найбільш ліквідної частини майна – того, на чому базується вся діяльність підприємства. Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів.

Закон про банкрутство встановлює, що термін процедури розпорядження майном боржника здебільшого триває 6 місяців. З моменту порушення справи про банкрутство вводиться мораторій на задоволення вимог кредиторів і встановлюється спеціальний порядок розрахунків із кредиторами [10].

Підприємство вважається реорганізованим або ліквідованим з моменту виключення його з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб підприємців України [5].

Висновок. Отже, своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його всебічний аналіз дають змогу попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, у рамках ще не порушеної справи про банкрутство. Існують спеціальні моделі, згідно з якими можна вирахувати ймовірність настання банкрутства на підприємстві. Як свідчать статистичні дані, в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств та зростання кількості підприємств, до яких застосовуються вимоги Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Як бачимо, є багато причин для визнання підприємства банкрутом, від неефективної політики підприємства до банальної помилки у стратегії підприємства, але існують і шляхи попередження та виходу з цього стану. Як для самої країни, так і для підприємства наслідки банкрутства є негативними. Але для підприємств є і позитивний наслідок банкрутства окремих суб'єктів господарювання, який полягає у тому, що підприємства, оголошені банкрутами, до яких застосовується механізм їхньої ліквідації, завершують свою неефективну діяльність, а замість них можуть бути створені такі підприємства, які будуть здійснювати свою діяльність ефективно.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Пригуза А. П. Теоретико-правова характеристика банкрутства юридичної особи / А. П. Пригуза // Часопис Академії адвокатури України. – 2011. – № 10. – С. 1–5. 2. Коваленко О. В. Банкрутство підприємств України: причини та наслідки / О. В. Коваленко, К. В. Скляренко // Академія. – 2013. – № 4. – С. 66–74. 3. Долматова Г. Є. Тенденції банкрутства підприємств України [Електронний ресурс] / Г. Є. Долматова, І. І. Канєєва, О. Л. Перепелиця. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5053/%D1%81%20236.pdf?sequence=1>. 4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. 5. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців [Електронний ресурс] : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15>. 6. Протопопова Н. А. Облік операцій з припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності / Н. А. Протопопова // Держава та регіони. – 2009. – № 5. – С. 132–137. 7. Про виконавче провадження [Електронний ресурс] : Закон України від 21.04.1999 № 606-XIV. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/606-14>. 8. Манзюк А. О. Банкрутство та фінансова санація підприємства / А. О. Манзюк, А. М. Сітало // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. Т. 4. – Суми : СумДУ, 2013. – С. 243–245. 9. Льодіна О. Процесуальні диверсії у справах про банкрутство / О. Льодіна // Юридичний журнал. – 2011. – № 2. – С. 85–92. 10. Степанов О. Проблемні питання визнання недійсними правовчинів боржника у процедурі неспроможності (банкрутства) / О. Степанов // Право України. – 2004. – № 12. – С. 44–47.

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ В ПРОЦЕСІ ВІДБОРУ ТА НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.108

Шепілова К. І.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Виокремлено список основних помилок, які сьогодні допускають майже всі організації під час пошуку працівників. Досліджено причини та наслідки некомпетентного відбору кандидатів на посаду. Внесено пропозиції щодо корекції проблем відбору та найму персоналу.

Ключові слова: відбір, найм персоналу, пошук працівників, корекція проблем відбору та найму персоналу.

Аннотация. Выделен список основных ошибок, которые сегодня допускают почти все организации при поиске работников. Исследованы причины и последствия некомпетентного отбора кандидатов на должность. Внесены предложения по коррекции проблем отбора и найма персонала.

Ключевые слова: отбор, найм персонала, поиск сотрудников, коррекция проблем отбора и найма персонала.

Annotation. Apart list of basic errors which today allow almost all organizations in finding workers. The causes and consequences of improper selection of candidates for the position. Proposals for the correction of the problems of selection and recruitment.

Keywords: selection, recruitment, staff search, selection and adjustment problems of recruitment.

Основним завданням під час найму персоналу на роботу є задоволення попиту на працівників у якісному та кількісному співвідношенні. Відбір персоналу – дуже важливий і відповідальний момент в управлінні кадрами. Завдання менеджера – знайти та вибрати кращого співробітника, це вимагає наявності високої кваліфікації та солідного професійного досвіду. Помилки менеджера під час відбору персоналу можуть негативно позначитися на ефективності колективної роботи в організації.

Проблему відбору персоналу досліджували такі вчені, як Н. Армстронг, О. Єгоршин, А. Кибанов, К. Кінан, Г. Магура, Г. Назарова, Н. Маркова, Є. Нікольський, Л. Орлова, В. Савченко, С. Самігін, а також інші вчені, але проблеми, що виникають в сучасних ринкових умовах, досліджені недостатньо.

Мета – визначення теоретичних аспектів щодо методів пошуку кадрів, внесення пропозицій щодо корекції проблем відбору та найму персоналу.

Розрізняють поняття «відбір» і «найм кадрів». Відбір кадрів – масове залучення на роботу персоналу в організацію. Відбір кадрів передбачає системний підхід до реалізації декількох етапів, здійснюваних у рамках процесу найму персоналу.

Цей процес включає:

- загальний аналіз потреби (теперішньої та майбутньої) в кадрах;
- формулювання вимог до персоналу – точне визначення того, хто потрібен організації, шляхом аналізу роботи (робочого місця, посади), підготовки опису цієї роботи, а також визначення термінів та умов набору;
- визначення основних джерел надходжень кандидатів;
- вибір методик оцінки та відбору кадрів.

Найм на роботу – це ряд дій, спрямованих на залучення кандидатів, які мають якості, необхідні для досягнення цілей, поставлених організацією. Це комплекс організаційних заходів, що включають усі етапи набору кадрів, а також оцінку, відбір кадрів і прийом співробітників на роботу [1]. В Україні найбільшого поширення набули такі джерела найму на посаду: оголошення на спеціалізованих інтернет-ресурсах, вищі навчальні заклади, служби з працевлаштування, приватні агентства з найму. Список помилок, які сьогодні допускають майже всі організації під час пошуку працівників:

- неоціненість вакансії;
- незбалансованість мотиваційних схем;
- скорочення соціальних гарантій.

Слід також зауважити, що сукупний дохід фахівця не завжди визначається лише оплатою за роботу. Часто до нього додаються будь-які додаткові виплати, прив'язані, наприклад, до доходу компанії. Найголовнішою про-

блемою на цій ділянці стає спроба компанії впровадити замість схеми матеріальної мотивації схему економії грошових коштів на фонді оплати праці. Сьогодні зовсім не низькі зарплати становлять основну проблему ринку праці. Роботодавці, які намагаються подолати її шляхом збільшення заробітної плати фахівця, виявляють, що пропозиція більших грошей майже не допомагає, потенційний працівник чутливий до соціального пакету [3]. У це поняття включають певний набір компенсацій і пільг соціального характеру, який не передбачений Трудовим кодексом України, до цього поступово привчають Україну західні компанії (добровільне медичне страхування, оплата харчування, мовних курсів, спортклубу і т. д.), так і досить скромні гарантії Трудового кодексу, начебто обов'язкові для виконання: відпустку, лікарняний, нормований робочий день. [3]. Процес відбору персоналу – один з проблемних і водночас один із найнеобхідніших процесів у житті будь-якої організації. Важливе завдання менеджера з персоналу або керівника – оптимізувати ці процеси, зробити їх максимально ефективними і низьковитратними без втрати якості. Висока плинність персоналу – велика проблема для організації, яка зазвичай немає однієї «найголовнішої» причини, що зумовила таку ситуацію, діє цілий комплекс факторів. Розглянемо підбір персоналу як одну з причин плинності кадрів.

Основні ознаки такі:

1. Відсіювання значної кількості співробітників протягом першого місяця своєї роботи в компанії.
2. Невдоволення новим працівником, яке зростає протягом першого місяця його роботи, з боку безпосереднього керівника. Найбільш поширеним є варіант, коли і особистість працівника, і культура компанії – цілком нормальні.
3. Зростання невдоволення з боку самого нового співробітника протягом перших двох-трьох тижнів роботи.

Навіть якщо це не призводить до категоричної відмови працювати протягом перших двох тижнів роботи, то значно ускладнює взаємодію, знижує продуктивність роботи нового співробітника [4]. Отже, якщо працівники йдуть вже протягом перших тижнів знайомства з компанією, то це здебільшого втрати на етапі підбору. Вплив нових працівників із компанії, починаючи з другого місяця роботи і далі, слід пояснювати вже за рахунок інших факторів. Зрозуміло, це досить умовний розподіл, але у цьому випадку, як показує практика, він є доцільним. Причини цього явища зазвичай такі:

1. Стихійний відбір. Полягає у фактичному переборі кандидатів
2. Відсутність єдиних стандартів підбору, прийнятих у компанії. У цьому випадку беруться працівники під конкретну вакансію без оцінки того, наскільки вони загалом відповідають цілям, завданням і культурі організації
3. Відбір виключно з урахуванням побажань керівника без урахування особливостей корпоративної культури компанії.
4. Несерйозне ставлення до прийому нових співробітників, що може проявлятися на різних рівнях.
5. Незбалансований процес ухвалення рішень щодо кандидата.
6. Недопрацьована система оцінки професійного рівня кандидатів.
7. Недостатнє інформування реально розглянутого кандидата щодо ключових моментів життєдіяльності компанії, особливостей її культури та традицій [4; 5].

Отже, можемо виділити загальні, цілком універсальні, шляхи корекції перерахованих вище проблем:

1. Розробка єдиного стандарту відбору. Мається на увазі виокремлення ключових ознак «відповідних» кандидатів для роботи у компанії.
2. Доведення стандарту відбору до керівників. Виховання у лінійних керівників відповідальності за ухвалення ними рішення про прийом до підрозділу того чи іншого працівника.
3. Розробка та впровадження єдиного механізму ухвалення рішення з кандидатами.
4. Прийом на роботу грамотного фахівця з відбору персоналу. Його завданням є розробка системи оцінки особистісних якостей кандидата.
5. Якісне інформування прийнятих в організацію кандидатів.
6. Планування потреб у персоналі заздалегідь.

Проблема відбору персоналу виникає у компаніях, які не в змозі перебудувати свою кадрову політику відповідно до мінливих ринкових умов. Через активний розвиток комерційної сфери попит на кваліфіковані кадри перевищив пропозицію, і компанії змушені конкурувати між собою за персонал. Вимоги кандидатів до роботодавців за останні два роки значно змінилися – сьогодні шукачі дуже велику увагу приділяють збалансованості мотиваційних схем і соціального пакету. Пропозиції компаній, що не офіційно влаштовують своїх співробітників, які не сплачують відпустку і лікарняний, розглядаються в другу і третю чергу. Відповідно до проведеного дослідження в цій статті доходимо висновку про те, що результат неуспішного відбору – це втрачений прибуток,

заподіяння шкоди виробничим цілям, очікування відповідних конкурентних наслідків, а також недозволена розкіш помилок, які стають марно витраченими коштами для підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петренко О. О.

Література: 1. Блинов А. О. Тренинг персонала / А. О. Блинов. – М. : КноРус, 2005. – 398 с. 2. Группа компаний HeadHunter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hh.ua>. 3. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала : учеб.-практ. пособие / И. В. Мишурова, П. В. Кутелия. – М. : ИКЦ «Мар», 2004. – 204 с. 4. Одегов Ю. Г. Управление персоналом. Практикум: конкретные ситуации / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Экзамен, 2003. – 192 с. 5. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу / В. А. Савченко. – Київ : ХНЕУ, 2002. – 351 с.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153

Широносова А. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито економічну сутність і склад оборотних активів. Розглянуто основні фактори, що впливають на ефективність їх використання. Вказано основні шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Ключові слова: оборотні активи, ефективність використання, шляхи підвищення ефективності, підприємство.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность и состав оборотных активов. Рассмотрены основные факторы, влияющие на эффективность их использования. Указаны основные пути повышения эффективности использования оборотных активов предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, эффективность использования, пути повышения эффективности, предприятие.

Annotation. Revealing the economic essence and current assets. The main factors affecting the efficiency of their use. Indicate the main ways of increasing the efficiency of use of circulating assets of the enterprise.

Keywords: current assets, efficiency, ways of increasing efficiency, company.

Оборотні активи являють собою значну частину майна підприємства. Тому підвищення ефективності їх використання є важливим елементом забезпечення продуктивності діяльності підприємства, оскільки розробка та впровадження раціональних підходів в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможність й інвестиційну привабливість підприємства, що є особливо актуальним у нинішній нестабільній економічній ситуації в країні.

Значний внесок у вивчення економічної сутності активів і шляхів підвищення ефективності їх використання здійснили О. С. Поважний [1], Р. В. Севастьянов [2], Л. В. Пельтек [3], С. А. Сироткін [4], С. С. Нестеренко [5] та ін.

Метою статті є дослідження економічної сутності оборотних активів і визначення основних шляхів підвищення ефективності їх використання підприємством.

Оборотні активи підприємства – це сукупність матеріальних і грошових цінностей підприємства, які знаходяться в постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство [1].

Оборотні активи прийнято розглядати як сукупність двох основних елементів: оборотних фондів та фондів обігу (рис. 1).

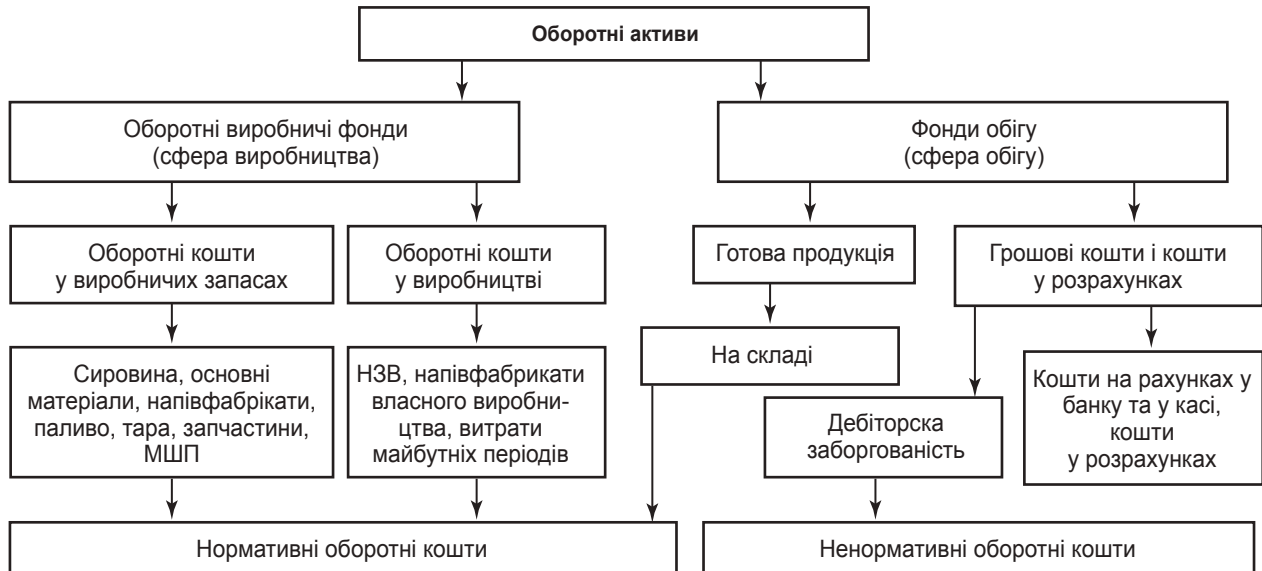


Рис. 1. Склад оборотних активів [1]

На ефективність використання оборотних активів можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні чинники. До зовнішніх належать: загальна економічна ситуація в Україні, особливості податкового законодавства, темпи інфляції (дефляції), інвестиційний клімат, розташування контрагентів тощо. До внутрішніх: організація складського господарства, масштаб діяльності підприємства, кількість і різноманітність видів ресурсів, що споживаються, темпи зростання виробництва і реалізації продукції, облікова політика підприємства, якість роботи топ-менеджерів і персоналу підприємства та ін. [2].

Сьогодні для успішного функціонування підприємства на ринку методична оцінка ефективності використання його оборотних активів є об'єктивною необхідністю, яка дає можливість виявити сильні і слабкі сторони підприємства, удосконалити його потужності і виявити приховані потенційні можливості. Ефективність використання оборотних активів суттєво впливає на результати господарської діяльності. Для її оцінки застосовують різні показники, але в першу чергу вона характеризується оборотністю [3].

Оборотність оборотних коштів як економічний показник дає змогу встановити тривалість одного обороту та кількість оборотів за певний період.

Підвищення ступеня використання оборотних коштів виражається у прискоренні їхньої оборотності, тобто у збільшенні числа обертів і скороченні тривалості одного обороту.

Прискорення оборотності оборотних коштів має велике значення, оскільки сприяє збільшенню обсягів продукції, що випускається без залучення додаткових оборотних коштів або зменшує потребу підприємства в оборотних коштах, і тим самим зміцнюється його платоспроможність. Уповільнення ж оборотності «заморожує» грошові кошти, погіршує фінансовий стан підприємства.

Також слід зазначити, що ефективність використання оборотних коштів безпосередньо пов'язана з ефективністю використання інших факторів виробництва. Таким чином, максимальна величина ефективності досягається в тому випадку, коли відсутні прості всіх факторів виробництва в процесі їхньої взаємодії, і можливість прискорення кругообігу окремо взятого з них призводить до зменшення ефективності використання хоча б одного з інших [4; 5].

Для підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства необхідно вжити таких заходів:

1) оптимізувати склад і структуру оборотних активів за рахунок прискорення оборотності оборотних активів загалом та окремих їхніх елементів;

2) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

3) оптимізувати структуру товарів шляхом скорочення випуску товарів з низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність і хороший рівень попиту;

4) оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків із дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків тощо;

5) підвищити рентабельність підприємства шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

Таким чином, можна дійти висновку, що оборотні активи займають вагомую частину в загальних активах підприємства. Рациональне управління ними є важливою складовою підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки оптимальна структура оборотних коштів впливає на основні показники господарської діяльності підприємства: зростання обсягу виробництва, зниження собівартості продукції та підвищення рентабельності підприємства. Ефективність використання оборотних активів характеризується системою економічних показників, передусім, оборотністю. Прискорення оборотності оборотних коштів є першочерговим завданням підприємства в сучасних умовах, завдяки виконанню якої можливо збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а вивільнені кошти використати відповідно до потреб підприємства. До основних заходів підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства можна віднести: оптимізацію запасів ресурсів і незавершеного виробництва, скорочення тривалості виробничого циклу, поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення, прискорення реалізації товарної продукції та ін.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

Література: 1. Поважний О. С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи» / О. С. Поважний, Н. О. Крамзіна, Ю. В. Кваша // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 41–52. 2. Севастьянов Р. В. Підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємствах гірничо-металургійного комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Севастьянов Родіон Вікторович. – Кривий Ріг, 2006. – 20 с. 3. Пельтек Л. В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л. В. Пельтек, С. М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 43–49. 4. Сироткин С. А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике / С. А. Сироткин // Региональная экономика и управление. – 2007. – № 1(9). – С. 65. 5. Нестеренко С. С. Оборотні кошти в умовах формування ринкової економіки / С. С. Нестеренко // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 7. – С. 282–289.

ЗАХИСТ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МІЖНАРОДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРАВІ

УДК 336.767-027.63

Шпичка А. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Дано аналіз сучасного стану міжнародних способів захисту іноземних інвестицій. Особливу увагу приділено практиці укладання міжурядових угод про заохочення та взаємний захист капіталовкладень. Відображено основні дискусійні моменти застосування принципу міжнародного мінімального стандарту, сформульовано напрямки з надання інвестиційних режимів.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційні режими, міжнародні угоди, принцип національного режиму.

Аннотация. Дан анализ современного состояния международных способов защиты иностранных инвестиций. Особое внимание уделено практике заключения межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Отражены основные дискуссионные моменты применения принципа международного минимального стандарта, сформулированы направления по предоставлению инвестиционных режимов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционные режимы, международные сделки, принцип национального режима.

Annotation. The analysis of the current state of international ways to protect foreign investment. Particular attention is given to the practice of concluding intergovernmental agreements on the encouragement and mutual protection of investments. It reflects the main discussion points of the principle of the international minimum standard, the direction formulated to provide investment regimes.

Keywords: foreign investment, investment regimes, international transactions, the principle of national treatment.

Основною проблемою в міжнародному інвестиційному праві є забезпечення правового захисту іноземних інвестицій. Здійснюючи інвестиційну діяльність в країнах, що розвиваються, і державах перехідної економіки з властивою їм політичною й економічною нестабільністю, інвестор ризикує тим, що у разі зміни політичної ситуації його капітали можуть бути піддані певним обмеженням, а то й заходам примусового вилучення його власності. Інакше кажучи, існує реальна небезпека, що іноземні інвестиції можуть бути націоналізовані, реквізовані без виплати компенсації своєчасно та в повному обсязі, як того вимагають міжнародні правові норми.

Беручи на себе гарантії перед інвестором, держава на законодавчому рівні зобов'язується не чинити щодо його власності певні дії (не перешкоджати репатріації капіталу, не вилучати інвестиції тощо), але держава-реципієнт на практиці не завжди може забезпечити дотримання цих гарантій через політичну нестабільність, властиву країнам, що розвиваються, і країнам так званої перехідної економіки. Україна в цьому сенсі також не є винятком.

Інакше кажучи, проблеми захисту іноземної власності мають особливе значення в умовах нестійкого розвитку економіки країни і суспільства загалом. Україна, як і будь-яка держава, зацікавлена в залученні іноземних інвестицій у національну економіку та формує відповідну інвестиційну політику. Вона визначає специфіку напрямів і засобів регулювання допуску іноземного капіталу в економіку країни-реципієнта, а також заходи стимулювання та захисту іноземного інвестора.

Головним завданням у сфері залучення іноземних інвестицій в економіку України повинне бути надання іноземним інвесторам сприятливих умов для їхнього припливу [1, с. 16–17].

У ході багаторічної міжнародної практики вироблені різні форми та методи недопущення або хоча б зменшення ризиків. Абсолютно різні з юридичного погляду, за своєю природою, за своїм характером і суб'єктами, вони, однак, мають єдину кінцеву мету застосування: запобігти ризикам для іноземних інвестицій.

Одним з основних правових інструментів удосконалення правового захисту іноземних інвестицій міжнародно-правова практика передбачає міжнародні двосторонні договори про взаємне заохочення та захист іноземних інвестицій, так звані двосторонні інвестиційні договори [2, с. 239].

Роль міжнародних інвестиційних угод, особливо двосторонніх, полягає в гарантуванні стабільності режиму для іноземних інвесторів, наданні їм відповідних стимулів, взаємозв'язку інтересів як іноземних вкладників капіталу, так і країн, де здійснюються інвестиції.

Зазначені договори у сфері іноземних інвестицій призначені для забезпечення міжнародно-правового захисту, передусім, від некомерційних ризиків, а також для встановлення якісних, доступних і тих, що реалізуються, правил, які поліпшують інвестиційний клімат і тим самим зміцнюють довіру між державами, виступаючи свого роду стимулятором іноземних інвестицій.

Ще один важливий інструмент у захисті іноземних інвестицій – застосування принципу міжнародного мінімального стандарту, який формувався під впливом концепції відповідальності держави за заподіяння шкоди іноземним громадянам та їхній власності [3, с. 178]:

1. Повага до законів держави, що приймає інвестиції, – іноземний інвестор повинен дотримуватися законів і не порушувати звичаї держави, де він перебуває для інвестування.

2. Надання іноземним інвесторам режиму міжнародного мінімального стандарту – держави, громадянами якої є іноземні інвестори, вправі очікувати від держави, яка приймає інвестиції, що її громадянам надаватиметься режим не нижче від міжнародного мінімального стандарту.

3. Націоналізація – незважаючи на те, що кожна держава має суверенне право націоналізувати іноземну приватну власність, що знаходиться на її території, цим правом держава може скористатися тільки за наявності певних обставин, передбачених нормами міжнародного права.

4. Законність – під час вжиття заходів, які стосуються прав та інтересів нерезидентів, держава, яка застосовує іноземні інвестиції, повинна ґрунтуватися тільки на законі і застосовувати ці заходи тільки відповідно до встановленої законом процедури, що надає можливість нерезиденту оскаржити незаконні дії державних органів влади.

Тільки після вичерпання всіх національних засобів правового захисту іноземний інвестор має право звернутися до компетентних міжнародних органів з арбітражного розв'язання спорів.

Принцип національного режиму як один із способів захисту інвестицій знайшов своє наукове закріплення в працях провідного аргентинського юриста К. Кальво («Доктрина Кальво»). Він писав: «Нерезиденти, що беруть участь у комерційному обороті країни перебування, мають право на отримання аналогічного захисту, як і резиденти, але вони не вправі вимагати більшого рівня правового захисту». Це положення про захист прав нерезидентів лише в рамках національного режиму закріплене в заключному документі I Міжнародної конференції американських держав (Вашингтон, 1889 р.), а також у Конвенції про права та обов'язки держав, ухваленій на VII Міжнародній конференції американських держав (Монтевідео, 1933 р.) [4, с. 247].

На думку аргентинського вченого, міжнародно-правовий звичай вимагає, щоб держава надавала іноземцям такі ж права, як і власним громадянам. На цій підставі в законах і конституціях багатьох латиноамериканських держав було закріплено положення про те, що застосовуваний щодо іноземних інвесторів національний режим відповідає вимогам міжнародного права. Однак ці закони не гарантували захист іноземної власності від вилучень у ході економічних реформ у цих країнах. Доктрина Кальво на противагу міжнародному мінімальному стандарту вводить поняття національного стандарту, в основі якого лежать принципи територіального суверенітету держав:

- 1) принцип рівності резидентів і нерезидентів перед законом;
- 2) принцип регулювання правового становища нерезидентів та їхньої власності внутрішнім законодавством;
- 3) принцип невтручання інших держав, зокрема держав, громадянами яких є іноземні інвестори, під час розв'язання спорів між іноземними інвесторами та національними урядами щодо правового становища нерезидентів та їхньої власності;
- 4) принцип відсутності зобов'язання держави компенсувати іноземним інвесторам шкоду їхньої власності, заподіяну в результаті громадянської війни або актами порушення громадського порядку, оскільки законодавством держави не передбачається така компенсація.

Доктрина Кальво не відмовляється від принципів, властивих міжнародному стандарту, щодо експропріації іноземної власності (за мотивами «суспільні потреби», «недискримінація» і «адекватна компенсація»). Усі ці поняття трапляються в конституціях і законах латиноамериканських держав. Однак згідно з цією доктриною названі принципи мають не міжнародно-правову, а національно-правову природу, і всі суперечки, що виникають у зв'язку з їхнім застосуванням, повинні розв'язуватися національними судами відповідно до внутрішнього законодавства.

Слід зазначити, що права іноземців у галузі підприємницької діяльності, права іноземних юридичних осіб забезпечені краще від інших прав. Компанії мають набагато більші фактичні можливості захисту своїх прав, ніж фізичні особи, що закріплені в правових актах. Укладаючи контракти з іноземними державами, великі компанії домагаються включення до них положень про захист своїх капіталовкладень. Як свідчить досвід західних держав, права компаній захищаються ними більш енергійно.

Права компаній захищені і на міжнародному рівні. Конвенція про врегулювання інвестиційних спорів між державами та фізичними або юридичними особами інших держав дає змогу іноземним компаніям порушувати справи проти держави в Міжнародному центрі з врегулювання інвестиційних спорів. Для цього необхідно, щоб держава-відповідач і держава, в якій зареєстрована компанія, досягли угоди згідно з відповідною процедурою. Аналогічні засоби захисту передбачають багато двосторонніх договорів про інвестиції.

У багатьох країнах страхування некомерційних ризиків здійснюють різні організації, які можна поділити на такі групи: а) приватні (недержавні) організації; б) державні організації, що здійснюють страхування некомерційних ризиків національних підприємств, які виступають у ролі іноземних інвесторів за кордоном; в) міждержавні регіональні організації, що здійснюють страхування некомерційних ризиків на регіональному рівні.

У цих умовах важливого значення набуває інститут суброгації, що діє в системі міжнародного інвестиційного права. Застосування цього традиційного інституту страхування інвестицій від некомерційних ризиків ускладнене тим, що відповідачем на вимогу страховика, заявленого в порядку суброгації, є суверенна держава, що має судовий імунітет, що робить вельми проблематичним для приватної страхової компанії можливість компенсувати свої витрати з виплати страхового відшкодування шляхом стягнення з держави, яка приймає інвестиції, суми страхового відшкодування в порядку суброгації.

Основним і неминучим недоліком державного страхування інвестицій є її національна обмеженість. Національні агентства страхують тільки «своїх» інвесторів, не приділяючи достатньої уваги інвестиціям, спільно здій-

сндованим інвесторами, що мають різну державну приналежність. Йдеться про інвестиції, здійснювані у рамках міжнародного консорціуму (об'єднання осіб, що не мають права юридичної особи, створене для коопераційного здійснення робіт, що проводяться партнером у третій країні) [5, с. 84–88].

Отже, наявність широкого кола міжнародних організацій, які розглядають питання щодо захисту іноземних інвестицій і прагнуть закріпити взаємодію в міжнародно-правовому розвитку інвестиційних правовідносин, вселяє надію, що це безсумнівно приведе до створення загальновизнаних міжнародно-правових принципів у галузі регулювання іноземних інвестицій. Незважаючи на те, що в цей час наведена сфера міжнародного права характеризується великою кількістю суперечливих поглядів і думок, є підстави констатувати існування самостійної підгалузі міжнародного економічного права, предметом якої є регулювання міжнародних інвестиційних відносин. До того ж сам факт існування великого числа суперечливих поглядів і позицій у цьому питанні свідчить про назрілі проблеми, які потребують невідкладного міжнародно-правового розв'язання.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Басырова З. А. Правовой режим иностранных инвестиций: законодательное регулирование и практика отношений государства и инвесторов в РФ / З. А. Басырова [и др.]. – М. : Экономика и жизнь, 1996. – 62 с. 2. Дмитриева Г. К. Международный коммерческий арбитраж : учеб.-практ. пособие / Г. К. Дмитриева. – М. : Проспект, 1997. – 464 с. 3. Фархутдинов И. З. Международное инвестиционное право. Теория и практика применения / И. З. Фатхутдинов. – М. : ВолтерсКлувер, 2005. – 321 с. 4. Лабину Д. К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций / Д. К. Лабину. – М. : ВолтерсКлувер, 2008. – 342 с. 5. Международное частное право / Под ред. Н. И. Марышевой. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 532 с.

ПРАВОВЕ ПОЛОЖЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТОРА ЯК СУБ'ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 35.073:336.767-027.63(477)

Шурміль М. І.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито зміст поняття іноземних інвесторів, а також визначено особливості його правового положення. Здійснено аналіз нормативно-правових актів, що визначають положення іноземних інвесторів, як суб'єкта інвестиційної діяльності. Виявлено проблемні аспекти правового регулювання діяльності іноземних інвесторів.

Ключові слова: правове положення, іноземний інвестор, суб'єкт інвестиційної діяльності, іноземне інвестування.

Аннотация. Раскрыто содержание понятия иностранных инвесторов, а также определены особенности его правового положения. Осуществлен анализ нормативно-правовых актов, определяющих положение иностранных инвесторов, как субъекта инвестиционной деятельности. Выявлены проблемные аспекты правового регулирования деятельности иностранных инвесторов.

Ключевые слова: правовое положение, иностранный инвестор, субъект инвестиционной деятельности, иностранное инвестирование.

Annotation. The article studies the concept of the concept of foreign investors, and the peculiarities of its legal position. The analysis of normative – legal acts that determine the position of foreign investors, as the subject of investment. The identified aspects of legal regulation of foreign investors.

Keywords: legal status, a foreign investor, an investment, foreign investment.

Україна не забезпечена усіма факторами виробництва, тому процес глобалізації є невід'ємною складовою розвитку держави. Одним із шляхів співпраці країн є інвестиційні відносини. Задля зростання державної економіки велике значення має залучення й оптимальне використання іноземних інвестицій. Проте з погіршенням інвестиційного клімату в Україні кількість і обсяг іноземних інвестицій безпосередньо зменшився. Погіршення викликane політичною й економічною нестабільністю, однак не менш важливою залишається проблема у правовій сфері. Законодавство України з питань визначення правового положення іноземного інвестора як суб'єкта інвестиційної діяльності є недосконалим і нестабільним. У зв'язку з чим іноземні інвестори не бажають ризикувати коштами, що розміщуються як іноземні інвестиції в об'єктах інвестиційної діяльності в Україні.

Актуальність статті зумовлена наявністю внутрішніх колізій у чинному законодавстві, що, як наслідок, призводить до порушення суб'єктивних прав суб'єктів інвестиційної діяльності. Питання правового регулювання інвестиційних правовідносин досліджували такі українські вчені, як В. К. Омельченко, О. М. Винник, В. Д. Чернадчук, О. Р. Кібенко, В. Ю. Полатай, В. Ф. Мартиненко, що зробили вагомий внесок у дослідження цих питань.

Метою роботи є з'ясування статусу іноземного інвестора в Україні. Правове положення іноземних інвесторів визначається Законом України «Про режим іноземного інвестування» [1], Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2], Законом України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [3].

Дослідження особливостей правового положення можливе шляхом аналізу норм чинного законодавства щодо легального визначення поняття іноземного інвестора. На міжнародному рівні поняття «іноземний інвестор» закріплене у Конвенції СНД «Про захист прав інвестора». Відповідно до ст. 3 під поняттям «іноземний інвестор» розуміють державу, юридичну або фізичну особу [4]. Проте відповідно до ст. 1 Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестори – суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме:

- 1) юридичні особи, створені відповідно до іншого законодавства, ніж законодавство України;
- 2) фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;
- 3) іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- 4) інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України [1].

Таким чином, українське законодавство більш повно розкриває сутність поняття «іноземний інвестор», і під цю категорією підпадають фізичні та юридичні особи – суб'єкти господарювання, так і фізичні особи, що не мають статусу суб'єкта підприємницької діяльності та держави. Значної уваги заслуговує ч. 2 ст. 1 Закону України «Про режим іноземного інвестування», яка визначає як іноземних інвесторів іноземців. На нашу думку, правова категорія «іноземець» є неконкретизованою, у зв'язку з чим незрозуміло, кого законодавець визначає як іноземця. Це можуть бути особи без громадянства, біженці, особи з подвійним громадянством, громадяни іноземних держав. Тому, вважаємо за доцільне конкретизувати це положення.

Необхідно визначити особливості правового положення іноземних інвесторів з урахуванням переліку, визначеного у ст. 1 Закону України «Про режим іноземного інвестування». Вказаний перелік у більшій мірі відповідає колу учасників цивільних правовідносин, передбачених законодавством України. Однак у Законі України «Про режим іноземного інвестування» зазначено, що іноземними інвесторами можуть бути й інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності. Слід зауважити, що іноземні інвестори стають учасниками інвестиційних правовідносин лише за умови здійснення ними на території України інвестиційної діяльності.

За українським законодавством особа визнається іноземним інвестором за наявності певних умов. Так, для фізичних осіб, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності, для фізичної особи – іноземця – це наявність постійного місця проживання, а для інших суб'єктів – постійного місця знаходження за межами України. Якщо громадянин України постійно проживає за межами України, його не відносять до іноземних інвесторів.

Іноземний інвестор – юридична особа, створена відповідно до іншого законодавства, ніж законодавство України. Однак проблема полягає в тому, що у юридичній літературі проводиться ототожнення правового положення іноземного інвестора та створеної ним у результаті інвестиційної діяльності юридичної особи, наприклад спільного підприємства. Такий висновок є не зовсім коректним, оскільки, коли іноземний інвестор здійснює інвестиційну діяльність шляхом створення юридичної особи, то, крім законодавства з регулювання іноземних інвестицій, застосовуються нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність. Всі організаційні форми виділяють у дві основні групи залежно від частки іноземного інвестора у їхній долі: по-перше, підпри-

ємства, які повністю належать іноземному інвестору, та, по-друге, підприємства, у статутному фонді яких є частка іноземного інвестора.

Це протиріччя досліджує та обґрунтовує В. М. Коссак, на думку якого необхідно розрізняти правове положення юридичної особи з участю іноземних інвестицій та правове положення іноземного інвестора. Правове положення самого іноземного інвестора визначається лише інвестиційним законодавством. Створення юридичної особи або здійснення інвестицій в іншій формі є одним із способів легалізації іноземного інвестора на території України. Підприємство, створене іноземним інвестором, є об'єктом інвестиційної діяльності. Юридична особа, незалежно від іноземного інвестора, має певні права та обов'язки, які виникають у процесі підприємницької діяльності [5, с. 47].

Розглядаючи іноземні держави як суб'єктів іноземного інвестування, слід звернути увагу, на те, що багато юристів не погоджуються з тим, що доцільно вносити їх у перелік суб'єктів іноземного інвестування. Так, О. Любич вважає це неприпустимим з погляду абсолютного імунітету держави, основу якої становить її суверенітет [5, с. 46]. Проте є і інша думка, так, В. М. Коссак у своїй роботі зауважив, що сучасна доктрина міжнародного права не розглядає суверенітет держави як абсолютну категорію та підтверджує можливість його обмеження за деяких умов [6, с. 19]. На нашу думку, держава може бути суб'єктом іноземного інвестування, що виявляється у можливості виступати як інвестором, так і реципієнтом іноземних інвестицій. Крім того, може бути гарантом захисту прав іноземних інвесторів, що здійснює інвестиційну діяльність в об'єкти інвестування України.

Особливістю міжнародної організації як іноземного інвестора є можливість виступати як суб'єкт інвестування, так і як гарант, можливість страхувати ці міжнародні інвестиції. За страхового випадку спір між іноземним інвестором та державою-реципієнтом являє собою спір між державою-реципієнтом та міжнародною організацією. У цьому випадку відносини переходять із приватноправових (якими вони є за участю іноземних приватних інвесторів) до міжнародних публічноправових відносин, сторонами є два суб'єкти міжнародного економічного права як галузі міжнародного публічного права.

Отже, здійснивши дослідження особливостей прав положення іноземних інвесторів, можемо дійти висновку, що на підставі аналізу законодавства було виявлено колізії визначення прав положення іноземних інвесторів. Було представлено певні протиріччя між вченими щодо включення окремих суб'єктів у перелік тих, хто може бути іноземним інвестором. Тому ці протиріччя мають бути з'ясовані задля створення чіткої та прозорої правової бази, щоб у майбутньому створити інвестиційно сприятливий клімат для іноземних інвестицій, що сприятимуть розвитку економіки України.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19. – Ст. 80. 2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646. 3. Про захист іноземних інвестицій на Україні : Закон України від 10.09.1991 № 1540а-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 46. – Ст. 616. 4. Про захист прав інвестора [Електронний ресурс] : Конвенція країн СНД від 28.03.1997 № 997_047. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_047. 5. Коссак В. М. Правові засади іноземного інвестування в Україні / В. М. Коссак. – Львів : Центр Європи, 2010. – С. 45–49. 6. Любич О. Правове регулювання іноземних інвестицій / О. Любич // Господарство і право. – 2011. – № 12. – С. 16–25.



УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ РОЗПОДІЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330

Юхименко О. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено найбільш суттєві аспекти для формування, функціонування й успішного розвитку маркетингової політики розподілу за рахунок розроблення комплексу заходів і відповідних операцій, що передбачають: планування, організацію, регулювання та здійснення контролю за рухом продукції до споживачів, для подальшого використання підприємством у своїй діяльності.

Ключові слова: збут, канали розподілу, політика розподілу, рівень каналу розподілу, посередник, товарорух.

Аннотация. Исследованы наиболее существенные аспекты для формирования, функционирования и успешного развития маркетинговой политики распределения за счет разработки комплекса мероприятий и соответствующих операций, которые предусматривают: планирование, организацию, регулирование и осуществление контроля за движением продукции к потребителю, с целью последующего использования предприятием в своей деятельности.

Ключевые слова: сбыт, каналы распределения, политика распределения, уровень канала распределения, посредник, товародвижение.

Annotation. Research the most important aspects for the formation, functioning and development of successful marketing distribution policies through the development of a set of measures and operations which include: planning, organization, management and control of the movement of products to the consumer, in order to use now in its activities.

Keywords: sales, distribution channels, distribution policy, distribution channel level, the mediator, merchandising.

Зростання конкуренції між промисловими підприємствами на національному та світовому ринках, активізація інноваційних процесів загострюють необхідність формування додаткових конкурентних переваг для забезпечення стійкості позиції підприємств і перспектив для їхнього розвитку. Сучасні умови господарювання свідчать, що одним з таких засобів може бути система розподілу продукції, ефективність якої значною мірою визначається правильністю вибору маркетингових каналів. Адже правильний та обґрунтований вибір каналів розподілу продукції дасть змогу підприємству підвищити шанси ринкового успіху; покращити показники розподільчої діяльності, посилити власний імідж надійного партнера та тим самими закріпити та розвивати свій конкурентний статус. Проблеми вибору та реалізації засобів збутової діяльності отримали широке відображення в працях зарубіжних і вітчизняних авторів. Серед робіт, присвячених проблемам управління маркетинговими каналами розподілу, найбільш відомі роботи таких зарубіжних авторів, як Д. Джоббер, Д. Ланкастер. У дослідженнях вітчизняних економістів відомі такі, як С. Мочерний, О. Біловодська, Л. Балабанова та ін. Зазначені вище поняття, відображені у дослідженнях учених, потребують доповнення й уточнення.

Метою статті є визначення підпорядкованості та співвідношення між ключовими поняттями та більш детальний аналіз основних підходів учених до їх розуміння, узагальнення поняття маркетингової політики розподілу. На основі проведеного аналізу праць учених [6; 4; 1; 7] можна констатувати, що досить часто науковці ототожнюють поняття «товарорух» і «розподіл», тобто частина вчених покладає на розподіл виконання тих самих видів діяльності, що і на товарорух. В. Ключовкін [1] характеризує розподіл як процес товароруху в просторі та часі від виробника до споживача. Подібного погляду дотримується Г. Левків [7], який під розподілом розуміє оперативну організацію потоків кінцевої продукції від підприємства-виробника до споживачів. Л. Балабанова [2] під розподілом розуміє діяльність із планування, втілення в життя та контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів для задоволення запитів споживачів та отримання прибутку. Проте інша група вчених [2–5] пропонує розглядати поняття «розподіл» ширше, включаючи до нього виконання ряду інших видів діяльності в межах підприємства, зокрема тих, що здійснюються на більш ранніх етапах. Погоджуючись із думкою [1; 3; 6; 7], пропонуємо розмежовувати поняття «товарорух» і «розподіл».

Наступним поняттям, що потребує аналізу, є збут.

Ряд вчених трактує збут синонімічно до таких понять, як «товарорух» і «розподіл». Зокрема, Д. Ланкастер і Д. Джоббер [6] визначають, що розподіл – це оптово-роздрібна функція, пов'язана зі спрямуванням продукції на

різноманітні споживчі ринки. Під час розгляду поняття «маркетингова політика розподілу» пропонується виділяти три підходи до його розуміння, що наведені у табл. 1:

Таблиця 1

**Морфологічний аналіз теоретичних підходів до визначення
поняття «маркетингова політика розподілу»**

Підхід	Автор, джерело	Трактування поняття
Функціональний	О. Біловодська [3]	комплекс заходів і відповідних операцій, спрямованих на ефективне планування, організацію, регулювання та контроль доставки продукції та послуг споживачам для задоволення їхніх потреб і отримання прибутку
	В. Ключовкін [1]	діяльність підприємства з планування, втілення та контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від місць їхнього походження до місць використання для задоволення потреб споживачів, виконання завдань і реалізації місії підприємства на ринку
Маркетинговий	С. Мочерний [8]	курс дій підприємства з розроблення та реалізації комплексу маркетингу, заходів, що входять до нього, для доведення товару до кінцевого споживача
	Д. Ланкастер, Д. Джобстер [6]	1) система реалізації (збуту), котра зумовлює характер продажу; 2) форма збуту, зумовлена наявністю у підприємства торговельних ланок; 3) шляхи збуту, зумовлені прямим або багаторівневим збутом
Логістичний	Є. Крикавський [5]	політика, що забезпечує покупцям можливість купити відповідний продукт у відповідному для них місці у відповідний час за відповідних умов та з акцентованою ними ціною
	Г. Левків [7]	Основним завданням фізичного розподілу є забезпечення наявності товарів у потрібному місці в потрібний час і в потрібній кількості для задоволення споживчого попиту

Досягнення зазначених цілей передбачає виконання ряду завдань. На основі доповнення [6] завдання маркетингової політики розподілу згруповано за тривалістю, пріоритетами та підходами.

На підставі вищенаведених даних критичного аналізу понять (табл. 1), що характеризують процес доведення продукції від виробника до споживача, пропонуємо встановити співвідношення та підпорядкованості між ними (рис. 1).



Рис. 1. Ієрархічна структура понять процесу ведення продукції

Згідно з рис. 1 у наведеній ієрархії кожне попереднє поняття є основою наступного. Найбільш комплексним є поняття «маркетингова політика розподілу». Маркетингова політика розподілу пронизує всю діяльність підприємства й об'єднує сфери постачання, матеріального виробництва, розподілу та підпорядковує їх головній меті діяльності підприємства – отримання прибутку. Реалізація цілей і завдань маркетингової політики розподілу на підприємстві забезпечується завдяки реалізації відповідних операцій. Усі операції, що виконуються в межах політики розподілу, пропонуємо розділити на групи – дорозподільчі, розподільчі і післярозподільчі (рис. 2).

Оцінювання ефективності каналів розподілу пропонується проводити за такими етапами:

1. Розробка критеріїв оцінювання посередників підприємством-виробником.
2. Оцінювання посередників за критеріями.
3. Розробка критеріїв оцінювання посередником підприємств-постачальників.
4. Оцінювання постачальників за критеріями.
5. Визначення інтегрального показника ефективності каналу розподілу.
6. Внесення змін у роботу каналу для підвищення його ефективності.

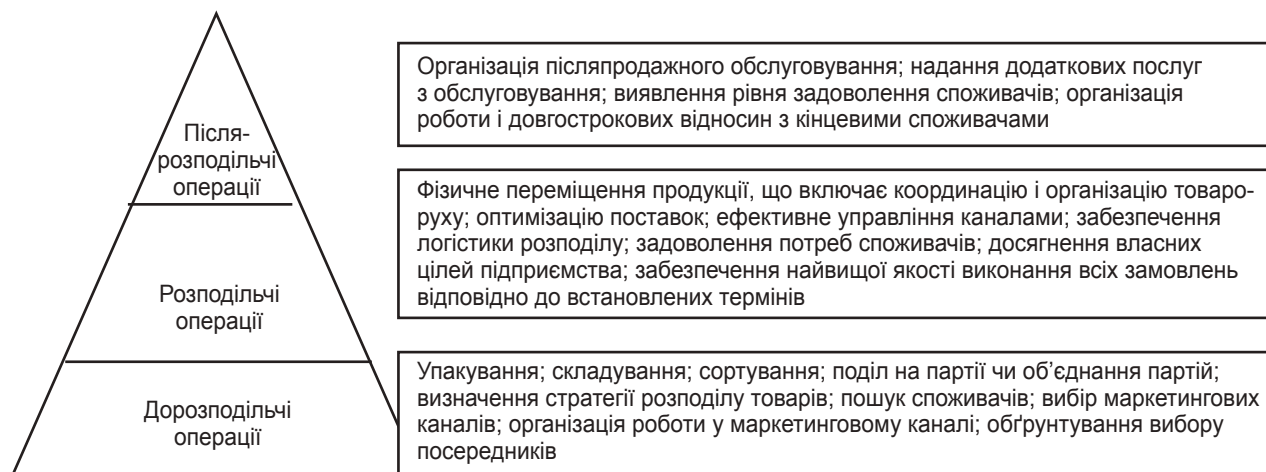


Рис. 2. Види операцій у маркетинговій політиці розподілу

Отже, було проведено морфологічний аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «маркетингова політика розподілу». У статті були розглянуті ключові поняття за темою управління каналами збуту на підприємстві, а саме «збут», «канали розподілу», «політика розподілу», «рівень каналу розподілу», «посередник», «товарорух». Було запропоновано авторське визначення поняття «канал розподілу», який є найбільш змістовним та ґрунтовним. Також були наведені етапи, за якими підприємству слід проводити оцінювання ефективності каналів розподілу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Коюда В. О.

Література: 1. Ключовкин В. Н. Применение моделей для принятия портфельных решений [Електронний ресурс] / В. Н. Ключовкин, М. О. Федотов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007 – № 2. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/detail.php?ID=26377>. 2. Балабанова Л. В. Маркетинговый менеджмент : навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – 3-тє вид., перероб. і допов. – Київ : Знання, 2004. – 354 с. 3. Біловодська О. А. Теоретичні засади маркетингової взаємодії між учасниками каналу розподілу інноваційної продукції / О. А. Біловодська // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. – Т. 1. – С. 25–33. 4. Кальченко А. Г. Основи логістики : навч. посіб. / А. Г. Кальченко. – Київ : Знання, 1999. – 439 с. 5. Кирюков С. И. Эволюция теории управления маркетинговыми каналами / С. И. Кирюков // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. – 2011. – Вып. 2. – С. 101–102. 6. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. / Є. Крикавський, Н. Косар, А. Чубала. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 232 с. 7. Ланкастер Д. Организация сбыта / Д. Ланкастер, Д. Джоббер. – Мн. : Амалфея, 2003. – 384 с. 8. Левкив Г. Я. Влияние внешних и внутренних факторов на маркетинговую деятельность предприятий АПК: методы исследования и результаты / Г. Я. Левкив // Научный диалог. – 2012. – № 1 (13). – С. 188–205. 9. Мочерний С. В. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 47–55.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

УДК 005.21:338.124.4:334.716

Янієва Д. Д.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Метою цієї статті є детальний розгляд стратегічного управління в умовах кризи, адже негативні фактори зовнішнього середовища є однією з основних причин нестабільної роботи підприємств в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: стратегія, управління, криза, планування, зовнішні фактори.

Аннотация. Целью данной статьи является детальное рассмотрение стратегического управления в условиях кризиса, так как негативные факторы внешней среды являются одной из основных причин нестабильной работы предприятий в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: стратегия, управление, кризис, планирование, внешние факторы.

Annotation. The aim of this article is a detailed examination of a strategic management in conditions of crisis, as the negative environmental factors are a major cause of instability activity of companies in a market economy.

Keywords: strategy, management, crisis, planning, external factors.

Як відомо, сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний зріст. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний зріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності та навіть кризами.

В умовах сучасної світової фінансово-економічної кризи потреба в стратегічному підході до планування стратегії вдосконалення управління промисловим підприємством не тільки не втрачає сенсу, а навпаки, посилюється її значущість, набуваючи нових орієнтирів, акцентів, форм і методів реалізації.

Найважливіший внесок у теорію та методологію стратегічного планування й управління зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф [1], А. Томпсон [2], А. Стрікланд [2], О. Віханський [3], І. Гурков [4], М. Мескон [6] та ін.

В 90-ті роки ХХ століття виникла універсальна стратегічна модель економічного розвитку, яка отримала назву сталого розвитку, але залишився ряд питань, які потребують уваги: кризовий стан підприємства й особливо розробка та реалізація антикризової програми істотно змінюють методичні засади управління, що позначається на ефективності наявної на цьому підприємстві стратегії. Саме це зумовило актуальність цієї теми. Тому очевидним є той факт, що в сучасному світі потрібно намагатись стабілізувати діяльність організації, адже саме диспропорційність світових економічних відносин і нестабільність стану економіки є причинами виникнення внутрішніх і зовнішніх ризиків для будь-якого підприємства.

Вперше термін «стратегічне управління» почали активно вживати на межі 1960–70 рр. для того, щоб позначати різницю між поточним управлінням на рівні виробництва й управлінням, що здійснюється на вищому рівні. За формулюванням А. Стрікланда [2], стратегія є визначенням основних довгострокових цілей і завдань організації, прийняттям курсу дій і розміщенням ресурсів, необхідних для виконання цих цілей. Стратегічне управління за І. Гурковим [4] – це взаємопов'язаний комплекс довгострокових заходів або підходів для зміцнення життєздатності та потужності організації відносно її конкурентів. По суті, це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності. І. Ансофф [1] дає таке визначення, за яким стратегічне управління – це найбільш сучасна модифікація корпоративного планування.

З урахуванням вищезазначеної інформації у цій статті пропонується таке визначення стратегічного управління: стратегічне управління – це управління, яке пов'язане з постановкою керівниками компанії довгострокових цілей, завдань організації і шляхів їх досягнення, що орієнтується на запити споживачів, своєчасно реагує на зміни як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що в сукупності дає можливість стабільного розвитку підприємства в умовах ринку.

У короткостроковій перспективі світова економіка розвиватиметься в умовах порівняно низьких темпів зростання (3,6 % у 2014 р. та 3,9 % у 2015 р.) та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків [5; 7]. В Україні причинами фінансових криз є не стільки загальносвітові тенденції, скільки прорахунки та помилки, допущені

в ході трансформаційних процесів. Кризові явища в галузях економіки держави спричинені відсутністю своєчасної модернізації виробництва, недостатнім і несвоечасним урахуванням змінних умов виробництва, можливостями інтенсифікації, змінами у методах господарювання та іншими причинами. Темпи виробництва почали різко сповільнюватися. А намагання стримати спад виробництва екстенсивними методами не привело до відповідних результатів, спричинило зменшення фондів віддачі. Також катастрофічно впливає на нашу економіку формування кланово-олігархічного ладу, який призводить до постійних війн за сфери впливу та доступу до національних ресурсів.

Скорочення промислового виробництва, розпочате наприкінці 2012 р., поглибилось у минулому році з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей та втрату російського ринку збуту. Залежність країни від імпорتنих енергоносіїв і відсутність джерел компенсації втрати російського газу змусить підприємців перейти до режиму жорсткої економії, що значним чином позначиться на обсягах виробництва. У міжнародній торгівлі певні короткострокові позитивні ефекти, досягнуті в результаті девальвації національної валюти, нівелюються падінням експорту підприємств, розташованих на територіях, де ведуться військові дії, та взаємними санкціями РФ та України. Так, за підсумками жовтня-листопада 2015 р. позитивний ефект від скорочення імпорту на 17 % частково нівелюється падінням експорту більш ніж на 5 % [5]. Усі вищезазначені показники свідчать про наявність кризового стану економіки України.

Головна мета зміни системи управління підприємствами полягає у кардинальному поліпшенні результатів їхньої діяльності на основі використання сучасних інноваційних технологій виробництва, а також у підвищенні ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, зниженні витрат [3]. Управління процесом інституціоналізації стратегій націлене на забезпечення рівноваги між стратегічною та поточною орієнтацією діяльності підприємств. Це передбачає розробку та реалізацію плану стратегічного розвитку підприємства [1]. Можливості ринку визначають, що саме підприємства в змозі зробити. Найважливішою їхньою метою є зміцнення своїх позицій на сформованому ринку.

Аби більш детально дослідити стратегії управління в умовах кризи, треба виявити усі наявні стратегії залежно від стану організації.

Таблиця 1

Особливості стратегії залежно від стану підприємства

Рівень стану підприємства	Характеристика стану	Стратегія розвитку
1	2	3
Відмінний стан	Перебуваючи у відмінному стані, компанія здатна не тільки чудово адаптуватися до ринкових умов, але також розвивати внутрішні методи роботи так, аби вони перевершували аналогічні в організації	У цьому випадку найбільш доцільною слід визнати випереджальну стратегію розвитку, ґрунтовану на ретельному моніторингу зовнішніх умов і внутрішнього стану компанії для виявлення ознак будь-яких помітних змін, у відповідь на появу яких керівництво компанії регулює її роботу взаємозалежно від ситуації
Сталий стан	У такому стані компанія здатна витримувати тиск зовнішніх умов. Вона ефективно надає послуги або виробляє продукцію, але є можливості для вдосконалення. До того ж, якщо вдосконалення не проводитимуться, у неї можуть виникнути проблеми в разі зміни зовнішніх умов або погіршення забезпеченості ресурсами	Стратегія розвитку. Для збереження завойованих позицій компанія зобов'язана продовжувати вдосконалення своїх можливостей. Для цього компанія може розширити спектр виробленої продукції або надання послуг або спробувати розширити свою наявність на ринку
Вразливий стан	Компанія здатна управляти своїм розвитком, але відчуває труднощі. Має місце використання зайвої кількості ресурсів, що негативно позначається на продуктивності й економічній ефективності. Реакція на зміни умов слабка	Стратегія оптимізації. Компанія повинна зробити інтенсивні зусилля щодо оптимізації своєї здатності реагувати на зміни: впровадження контролю витрат, оновлення технологій, перегляд стратегії маркетингу тощо. Прагнуть впливати на параметри, що впливають на витрати, тимчасом як у стратегії розвитку об'єктом впливів є параметри, пов'язані з доходами
Ситуація руху за інерцією	Ця ситуація пов'язана з виникненням у компанії фінансових проблем, але вони зумовлені старінням вироблених товарів або послуг, що надаються або архаїчністю застосовуваних виробничих методів і організації виробництва. Подальша доля компанії залишається під питанням	Стратегія перебудови. У цій ситуації, навіть якщо у компанії є достатні підстави вважати пережиті труднощі всього лише тимчасовими, у неї немає іншого виходу, крім негайного перегляду своїх відносин з ринком і внутрішніх методів роботи. Ця стратегія спрямована не на вдосконалення того, що є в компанії, а на те, щоб робити щось нове і зовсім іншими методами
Кризова ситуація	Для того щоб компанії був поставлений цей діагноз, зазвичай повинні бути виконані такі дві умови: саме існування компанії поставлено під загрозу;	Стратегія скорочення або розпродажу. Оскільки всі способи виправлення ситуації були випробувані та зазнали невдачі, для компанії в цій ситуації залишаються тільки

Закінчення табл. 1

1	2	3
	у компанії відсутні внутрішні альтернативи розвитку. У результаті компанія виявляється дуже слабкою і піддається зовнішнім впливам такої сили, яку вона не здатна винести. Ця ситуація зазвичай супроводжується внутрішнім хаосом, коли неможливо змусити людей ухвалювати творчі й ефективні рішення	дві можливі стратегії. По-перше – скорочення, що полягає переважно в обмеженні номенклатури продукції або послуг тільки тими, які підтвердили свою економічну ефективність. Ця стратегія виходить із припущення, що окремі частини компанії ще відповідають вимогам ринку, і залишаються можливості розширити її присутність на ньому, якщо сконцентрувати зусилля тільки у вибраних сферах. Решта сфер діяльності компанії повинні бути ліквідовані. Друга стратегія – розпродаж – полягає в ліквідації компанії або шляхом продажу її активів, або шляхом передачі їх в управління іншій компанії з підписанням ексклюзивної субпідрядної угоди. В обох випадках ця стратегія пов'язана з хірургічними діями, що неминуче призводить до радикальних змін і часто до значних збитків як для акціонерів, так і для керівництва і співробітників компанії

Вибір стратегії змін безумовно включає глибокий і чіткий аналіз співвідношень між ринковими умовами та внутрішніми характеристиками компанії, на основі якого ухвалюються відповідні зважені та найбільш ефективні рішення щодо подальшого існування підприємства.

Але треба зазначити, що стратегії та наслідки відрізняються у таких випадках:

1. Робота підприємства задовільна, але криза розвивається на глобальному для компанії рівні (криза ринку, криза в державі, світова економічна криза тощо).
2. Підприємство потрапляє в кризову ситуацію не суттєво залежну від навколишнього середовища (криза, зумовлена внутрішніми факторами підприємства).

Отже, слід більш детально дослідити кожну з вищезазначених ситуацій.

Етапи стратегічного управління промисловими підприємствами у період кризи, що розвивається у навколишньому для компанії середовищі, як процес передбачають виділення стратегічного моніторингу та чотирьох основних етапів (рис. 1).

ЕТАП 1. Діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств
Процес розробки стратегії має базуватися на проведенні моніторингу розвитку підприємства, його зовнішнього та внутрішнього середовища – попередження критичних ситуацій. Аналіз і прогнозування зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, аналіз системи управління ними. Стратегічний аналіз повинен завершитися результатом у вигляді синтезу системно-інституційного аналізу економічного стану підприємств на ринку та рівня ефективності системи управління
ЕТАП 2. Розробка стратегічного планування діяльності
Прогнозування майбутнього стану підприємства, вибір місії, цілей і стратегії. Своїм результатом цей блок повинен мати стратегію адаптації підприємств до ринку
ЕТАП 3. Реалізація стратегії шляхом розробки стратегічної програми
Здійснення реалізації стратегії шляхом розробки програми. Стратегічні зміни обов'язково стикаються з організаційними змінами. Відповідно до діяльності механізму інституційних змін, визначають перелік необхідних нововведень, принципів, методів і технологій, що відображають загальноприйняті стандарти діяльності в цих умовах
ЕТАП 4. Контроль і коригування
Процес оцінки та контроль виконання стратегії, що забезпечує стійкий зворотний зв'язок між тим, як йде процес досягнення цілей, і власне цілями підприємств. Стратегічно контроль сфокусований на тому, чи можливо надалі в умовах кризи реалізувати прийняті стратегії і чи приведе їхня реалізація до досягнення поставлених цілей. Коригування за результатами стратегічного контролю може стосуватися як стратегій, так і цілей підприємств

Рис. 1. Етапи стратегічного управління промисловими підприємствами у період кризи

Стратегічне планування повинне завершитися стратегічною програмою з адаптації підприємств до змін в умовах фінансово-економічної кризи ринку. Адже вибрана стратегія може або скласти необхідні умови для подальшого існування підприємства та мінімізувати ризик потрапляння під хвилю кризи, або негативно вплинути на стан підприємства, що буде зумовлено недостатньо якісною адаптацією до зовнішніх факторів [2].

Що стосується стратегічного управління в умовах кризи підприємства, то основний акцент завжди треба робити на сталий склад персоналу. Адже саме цей персонал має необхідну інформацію щодо попереднього ефективного функціонування підприємства. Поточний склад персоналу допоможе у швидкому визначенні найслабшої ланки, що підставляє під загрозу існування підприємства, адже спонукає розвинення кризи компанії. Етапи стратегічного управління будуть тими ж, що і в умовах кризи на ринку, адже дії зовнішніх факторів неможливо не приділяти увагу в складних умовах всередині підприємства. Адже зовнішні фактори можуть зненацька посилити свою дію, до якої підприємство, що вже має проблеми, може бути неготовим. Це поставить під загрозу подальше існування підприємства та буде підґрунтям до погіршення наявної ситуації.

Таким чином, можна дійти висновку, що використання механізмів антикризового управління як альтернативи припинення діяльності підприємства дасть змогу забезпечити перехід підприємств від захисної до наступальної стратегії діяльності. Концепція антикризового управління людськими ресурсами в умовах кризи на підприємстві спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з персоналом. У жодній ситуації не можна викреслювати з поля зору зовнішні фактори, які в сучасному світі мають негативну тенденцію впливу на діяльність суб'єктів економічної діяльності. Залежно від ситуації на підприємстві стратегії можуть змінюватися, але вибір найбільш доцільної стратегії розвитку та подальшої діяльності має базуватися на аналізі та прогнозуванні змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств та на аналізі системи управління ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бутенко Д. С.

Література: 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с. 2. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М. : Вильямс, 2007. – 328 с. 3. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Эксмо, 2006. – 293 с. 4. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации / И. Б. Гурков. – М. : ТЕИС, 2004. – 239 с. 5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон [и др.]. – М. : Дело, 2000. – 704 с. 7. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/>.

ДОГОВІРНА ПРАВОЗДАТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК 341.241.8

Ясько В. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин постає проблема правосуб'єктності держав. Її розв'язання полягає у чіткому розмежуванні учасників і визначенні пріоритетних напрямів діяльності у світовій економіці. Міжнародні договори – один із найкоротших шляхів досягнення правового консенсусу у світі.

Ключові слова: міжнародне право, правосуб'єктність держав, правоздатність міжнародних організацій.

Аннотация. На современном этапе развития международных экономических отношений возникает проблема правосубъектности государств. Ее решение заключается в четком разграничении участников и определении приоритетных направлений деятельности в мировой экономике. Международные договоры – один из самых эффективных путей достижения правового консенсуса в мире.

Ключевые слова: международное право, правосубъектность государств, правоспособность международных организаций.

Annotation. At the present stage of development of international economic relations raises the problem of legal personality states. It's solution is a clear demarcation of participants and determining the priorities of the global economy. International agreements - one of the shortest ways to achieve consensus in the legal world.

Keywords: international law, the legal personality of States, the legal capacity of international organizations.

Міжнародні організації є однією з основних форм співробітництва держав у різних сферах суспільної діяльності і в сучасному міжнародному праві поряд із державами наділяються міжнародною правосуб'єктністю.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що протягом останніх десятиріч відбуваються значні зміни у сфері договірної компетенції спеціалізованих установ системи економічного характеру. Суттєво змінюється характер і зміст угод, що укладаються цими міжнародними організаціями. Від взаємовідносин на двосторонній основі організації переходять до широкомасштабного багатостороннього регулювання економічних відносин, що значно полегшує міждержавне співробітництво в цій сфері.

Правоздатність – це передбачена нормами права здатність (можливість) мати суб'єктивні юридичні права та виконувати суб'єктивні юридичні обов'язки [1].

Проблема договірної правоздатності міжнародних організацій є досить актуальною на сьогодні з урахуванням величезної кількості міжнародних організацій і темпів їхнього розвитку, але у вітчизняній науці міжнародного права майже немає досліджень у цій сфері. Багато вчених, таких як О. О. Шибаєва, Д. І. Фельдман, С. А. Войтович, О. Г. Зайцева, Л. Б. Архипова, С. О. Малінін [2, с. 27], досліджували окремі питання, пов'язані зі спеціалізованими економічними установами, їхнім правовим статусом, правосуб'єктністю міжнародних організацій, але не безпосередньо їхню договірну правоздатність.

До того ж у науці міжнародного права немає єдиного погляду на природу договірної правоздатності міжнародних організацій загалом, а також про договірну правоздатність спеціалізованих економічних установ зокрема. Праці, присвячені цій проблемі, відсилають до установчих договорів, узагальнюючи лише теоретичні основи договірної правоздатності міжнародних організацій.

Об'єктом дослідження є правовідносини, що виникають у сфері укладення міжнародних договорів спеціалізованими економічними установами.

Предметом дослідження є норми міжнародного права, які визначають договірну правоздатність спеціалізованих економічних установ та її особливості.

Дослідивши історичні етапи розвитку міжнародних організацій, можна дійти висновку, що першими «міжнародними організаціями» були давньогрецькі сіммахії та амфіктонії, що діяли на постійній основі, мали вищі органи. Велику роль у створенні міжнародних об'єднань відіграли також торговельні відносини [3, с. 137]. У першій половині ХХ ст. поява нових міжнародних організацій та активізація діяльності міжнародних організацій зі спеціальних питань веде до часткової зміни їхнього правового статусу, до набуття ознак правосуб'єктності.

Визначено, що міжнародна правосуб'єктність організацій суттєво відрізняється від правосуб'єктності інших суб'єктів. Ці відмінності стосуються походження, обсягу та способів припинення правосуб'єктності. Правосуб'єктність держав – універсальна, вона нічим не обмежується і носить всезагальний характер. Це ж саме стосується і її обсягу [4, с. 15]. Міжнародна правосуб'єктність організацій, на відміну від держави, має функціональний характер. Права й обов'язки міжнародної організації залежать від її цілей, а обсяг не перевищує функціональних потреб. Існування ж та припинення правосуб'єктності міжнародних організацій повністю залежить від волі її держав-членів.

Проаналізувавши праці, присвячені проблемі договірної правоздатності міжнародних організацій, ми зробили спробу узагальнити їхні основні положення, виділяючи основні концепції щодо права укладення міжнародних договорів міжнародними організаціями.

Згідно з першою концепцією, договірну правоздатність міжнародних організацій можна вивести безпосередньо з факту їхнього існування як суб'єкта міжнародного права [5, с. 96]. Другою концепцією договірної правоздатності є статутна, згідно з якою основою правоздатності міжнародної організації є її установчий акт та документи, що його доповнюють [4, с. 17]. Дуже поширеною є третя концепція – «повноважень, що мають на увазі». Згідно з нею, статут міжнародної організації, який не завжди містить конкретні положення щодо її компетенції у сфері укладення міжнародних договорів, не перешкоджає здійсненню такої компетенції, яка має на увазі, на основі тлумачення установчого акту [2, с. 28]. Прихильники наступної концепції стверджують, що правом

укладати міжнародні договори міжнародні організації наділені в силу звичаєвого права, тобто як і інші суб'єкти міжнародного права. П'ятою концепцією договірної правоздатності міжнародних організацій є іманентна: організація може здійснювати будь-які дії, що є необхідними для виконання цілей організації. Можна виділити ще й шосту концепцію – функціональну. Згідно з нею правоздатність міжнародної організації може здійснюватися лише в межах її функціональних потреб та в межах її «правил». Саме ця концепція останнім часом набуває все більшого поширення.

Згідно з положеннями Віденської конвенції 1986 р. договірній правоздатності міжнародних організацій також надається функціональний характер [1].

Існування стількох різних поглядів на договірну правоздатність міжнародних організацій свідчить про складність цієї проблеми. І все ж у всіх концепціях є одне спільне – право укладати договори повинне співвідноситись чи прямо впливати із «правил» міжнародної організації. На думку автора, договірна правоздатність спеціалізованих економічних установ має виключно функціональний характер, зумовлений установчим актом, цілями кожної організації, і може розвиватися міжнародно-правовою практикою цих організацій і їхніх органів.

Установчі акти часто не розглядають питання міжнародної правосуб'єктності організації, особливо що стосується порівняно молодих спеціалізованих установ. Це можна пояснити тим, що на сьогодні немає потреби зазначати в статуті організації наявність у неї правосуб'єктності, адже цей факт вже є незаперечним та очевидним.

Запропоновано положення установчих актів спеціалізованих економічних установ щодо договірної правоздатності можна умовно поділити на дві групи:

- непрямо пов'язані з договірною правоздатністю;
- положення, що закріплюють договірну правоздатність.

Що ж стосується безпосередньо права укладати міжнародні договори, то воно закріплюється в установчих актах спеціалізованих установ по-різному.

По-перше, договірна правоздатність може закріплюватися як право на укладення домовленості «про співпрацю з іншими міжнародними організаціями (окрім неформальних угод та угод адміністративного характеру)».

По-друге, договірна правоздатність може закріплюватися як право на укладення робочих угод, тобто тих самих угод адміністративного характеру.

По-третє, договірна правоздатність може закріплюватися як право укладати угоди з ООН та іншими міжнародними організаціями, що мають спеціалізовані інтереси в суміжних сферах.

Встановлено, що наявність договірної правоздатності у міжнародних організацій не означає, що будь-яка міжнародна організація може укладати будь-які міжнародні договори. Компетенція міжнародної організації укладати міжнародні договори пов'язана з компетенцією держав-членів укладати їх, тому що зазвичай інтереси міжнародної організації – це сукупність інтересів її членів. Фактично, саме держави-члени наділяють міжнародну організацію договірною правоздатністю та встановлюють її межі. Таким чином, міжнародні організації мають різний обсяг договірної правоздатності, що прямо пов'язане з їхньою компетенцією [5, с. 94].

Держави, первинні суб'єкти міжнародного права, делегують окремі свої повноваження щодо укладення міжнародних договорів у економічній сфері міжнародним економічним організаціям, які мають більше можливостей для встановлення певних договірних режимів з іншими суб'єктами. Наприклад, це стосується технічної та фінансової підтримки, а також багатосторонньої співпраці. Спеціалізовані економічні установи укладають міжнародні угоди для здійснення делегованих їм державою повноважень в рамках установчих актів та «правил» організації.

Міжнародні організації в силу своєї похідної від держав природи не укладають і не можуть укладати договори, що прямо не пов'язані зі сферою їхньої діяльності. До таких договорів, наприклад, належать політичні договори деяких видів, такі як договори про дружбу, співпрацю та взаємодопомогу, союзні та мирні договори, про нейтралітет, про обмін територіями, про встановлення дипломатичних відносин тощо. Об'єктами договорів за участю міжнародних організацій є в основному економічні і соціальні питання, що входять до їхньої компетенції згідно з установчими актами. При чому договори міжнародних організацій з державами мають значно ширше коло об'єктів, ніж договори, які міжнародні організації укладають між собою.

Таким чином, міжнародні економічні організації мають чітко визначені та сформульовані повноваження на здійснення певної діяльності та її координацію в економічній сфері. На сьогодні обсяг правосуб'єктності міжнародних організацій економічного характеру має тенденцію до розширення, хоча і не втрачає свого функціонального характеру.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Віденська конвенція про право міжнародних договорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_118. 2. Малінін С. О. Право міжнародної безпеки / С. О. Малінін // Міжнародне право – 2013. – Вип. 12. – С. 27–33. 3. Вільчак Я. М. Закріплення договірної правоздатності в установчих актах міжнародних економічних організацій / Я. М. Вільчак // Молодь у юридичній науці. – 2005. – С. 137–139. 4. Костюк В. Л. Проблеми визначення правосуб'єктності у загальній теорії права / В. Л. Костюк // Держава і право. – 2014. – Вип. 44. – С. 14–19. 5. Вільчак Я. М. Особливості відповідальності міжнародних організацій за порушення міжнародних зобов'язань / Я. М. Вільчак // Юридична Україна. – 2008. – № 4. – С. 93–98.

